

Memoria para la solicitud de verificación de títulos oficiales

**Universidad: Universitat Pompeu Fabra
Título: Máster Universitario en Negocios
Internacionales / International Business.
Curso de implantación: 2011/2012**

SUMARIO

1. Descripción del título	3
2. Justificación	5
3. Objetivos	23
4. Acceso y admisión de estudiantes	27
5. Planificación de las enseñanzas.....	42
6. Personal académico.....	73
7. Recursos materiales y servicios.....	91
8. Resultados previstos	106
9. Sistema de garantía de la calidad	111
10. Calendario de implantación	111
11. ANEXO 1: Acuerdos de colaboración para la realización de prácticas profesionales.....	112
12. ANEXO 2: Relación de empresas que han acogido estudiantes de ESCI en prácticas en el curso 2009-10	113
13. ANEXO 3: Líneas de Investigación asociadas al ámbito disciplinar del Máster propuesto.....	119
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	128
15. ANEXO 5. Programa de la Semana Internacional 2010-11 (IDEC)	150

1. Descripción del título

1.1. Denominación.

Nombre del título: Máster Universitario en Negocios Internacionales / International Business.

1.2. Universidad Solicitante y Centro, Departamento o Instituto responsable del programa.

Universidad Pompeu Fabra.

Impartido en 2 de sus centros adscritos:
Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI)
IDEC Escuela de Estudios Superiores.

1.3. Tipo de enseñanza.

En función del centro de impartición:

Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI): Modalidad Presencial.

IDEC Escuela de Estudios Superiores: Dos modalidades, una de tipo Presencial y, la segunda, A Distancia.

1.4. Número de plazas de nuevo ingreso ofertadas (estimación para los primeros 4 años).

El número de plazas de nuevo ingreso es en función de la institución que lo imparte y la modalidad de enseñanza de máster:

Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI):

Presencial: 30 participantes por año (120 en total para los 4 primeros años)

IDEC Escuela de Estudios Superiores:

Presencial: 30 participantes por año (120 en total para los 4 primeros años)

A distancia (Online): 25 participantes por año (100 en total para los 4 primeros años)

1.5. 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 dos convocatorias de examen por materia, con la posibilidad de una tercera convocatoria de examen extraordinaria, de acuerdo con la Normativa de permanencia de los estudiantes en los estudios de máster oficial de postgrado, según el Acuerdo del Consejo Social del 25 de mayo de 2006, modificado por acuerdo del Consejo Social del 13 de mayo de 2008, de la UPF.

Necesidades educativas especiales: Tanto en el supuesto de dedicación parcial como en el de dedicación a tiempo completo, la Universidad Pompeu Fabra tiene prevista la adaptación curricular de los estudiantes con necesidades educativas especiales, en aquellas situaciones de un grado de discapacidad igual o superior al 33%. Las características de la adaptación son las siguientes:

- La adaptación curricular no superará el 15% del número total de créditos de la titulación.
- Las adaptaciones curriculares mantendrán competencias y contenidos equiparables a las no cursadas.
- El estudiante deberá superar la totalidad del número de créditos previstos para la obtención del título.

Cada adaptación será propuesta por la Comisión responsable de cada estudio atendiendo a las situaciones específicas de los estudiantes. La aprobación corresponderá a un órgano central de la Universidad.

1.6. Resto de información necesaria para la expedición del Suplemento Europeo al Título de acuerdo con la normativa vigente.

Rama: Ciencias Sociales y Jurídicas

Orientación: Profesional

Naturaleza de la institución que ha conferido el Título: Universidad Pública

Naturaleza del centro universitario en el que el titulado ha finalizado sus estudios:
Centros adscritos a Universidad Pública (IDEC Escuela de Estudios Superiores y ESCI).

Profesiones para las que capacita una vez obtenido el título (posibles ámbitos en los que pueden emplearse): El presente título no capacita para ninguna profesión regulada por ley (en el apartado 2 de Justificación del Título se describen las salidas profesionales no reguladas).

Lengua (s) utilizadas a lo largo del proceso formativo: Castellano e inglés.

IDEC Escuela de Estudios Superiores: castellano (100%) (Puntualmente se llevarán a cabo sesiones en inglés).

ESCI: inglés (100%).

2. Justificación

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

Antecedentes

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

La Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI) fue creada en diciembre de 1993 por la Generalitat de Catalunya 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 diciembre). 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 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).
- Máster en International Business (desde 1999).
- Curso Superior de Comercio Internacional (desde 1999).
- Máster en Gestión Internacional (desde 2004).

En sus inicios, ESCI 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 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 tiene larga experiencia en la formación de tercer ciclo en el ámbito internacional con un pool de dos programas de Máster y un curso de postgrado. Demostrada la necesidad formativa cubierta por el Graduado Superior y la capacidad de incorporación en el mundo empresarial de los graduados de ESCI, 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.

A nivel de investigación, ESCI 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 centrandose 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). 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 estudia la competitividad, productividad y, en general, la evolución de las economías catalana, española y europea. Los investigadores de ESCI 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 como institución. La aproximación al estudio empresarial por parte del Grupo de Investigación en Economía y Empresa Internacional de ESCI 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 Grupo de Investigación en Economía y Empresa Internacional 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 Grupo de Investigación de Economía y Empresa Internacional invita al profesorado a tiempo parcial de ESCI 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 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 y miembro del Grupo Consolidado), el GREL (Grupo de Investigación en Logística Empresarial), el LEEX (Laboratorio de Economía Experimental). Por último, el Grupo está colaborando en proyectos del GIGA (Grupo Investigación en Gestión Ambiental) de ESCI. Por otro lado, el Grupo de Investigación en Economía y Empresa Internacional 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 diseñó 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.

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 es 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 creó 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 IDEC Escuela de Estudios Superiores. Con la publicación en el DOGC 5813 (8.2.2011) de la Orden ECO/12/2011, se autoriza la adscripción de IDEC Escuela de Estudios Superiores como centro adscrito a la Universidad Pompeu Fabra.

IDEC Escuela de Estudios Superiores es uno de los dos centros adscritos a la Universidad Pompeu Fabra, en los que se va a llevar a cabo la docencia del Máster Universitario en Negocios Internacionales.

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 respuesta a desafíos como:

- 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 exterior¹,

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) 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 Internacional², 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: Jóvenes universitarios nacionales e internacionales recién titulados o con experiencia profesional limitada y desvinculada del entorno de la empresa internacional, que no teniendo una formación específica en administración y dirección de empresas, deseen obtener competencias prácticas y profesionalizadoras que capaciten para trabajar en el entorno de la empresa internacional. La oferta formativa que se les proporciona,

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.

100% en inglés, incluye la realización de prácticas profesionales obligatorias que les permitirá adquirir experiencia.

2. Perfil IDEC Escuela de Estudios Superiores: Titulados universitarios en el ámbito de la gestión empresarial con una experiencia mínima de dos años en el terreno internacional. 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, o de sesiones puntuales para los estudiantes del IDEC Escuela de Estudios Superiores, 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 y del IDEC Escuela de Estudios Superiores.

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, Grado universitario)
2. El Máster en Comercio Exterior (ESCI, Título propio que el presente año ha sustituido al antiguo Curso Superior de Comercio Exterior)
3. El Máster en Negocios Internacionales Executive (ESCI, Título propio)

Se excluye de esta comparativa el Máster en Gestión Internacional (ESCI) y el MIBAL (IDEC) puesto que está previsto que el nuevo Máster en Negocios Internacionales conlleve la desaparición de estos títulos propios, puesto que están dirigidos al mismo público y tienen unos contenidos y objetivos equivalentes.

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 nuevo Máster 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	
<ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>Público objetivo</p> <p>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.</p> <p>Objetivos formativos</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 60 ECTS • Duración: 1 curso; a tiempo completo • 100% en Inglés • Asignaturas Básicas: 42 ECTS • Realización de prácticas (perfil ESCI 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 <p>Público objetivo</p> <p>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.</p> <p>Objetivos formativos</p> <p>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.</p>

<p>créditos académicos que no corresponden a otros idiomas). Todos los estudiantes, independientemente de su perfil, comparten 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.</p>	
---	--

Diferencias:

<p>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.</p> <p>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 curso preparatorio, 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.</p>
--

Competencias

<p>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:</p> <ol style="list-style-type: none"> Competencia para la comprensión de conocimientos, partiendo de la base de la educación secundaria general; Competencia para la aplicación de conocimientos al trabajo diario en la gestión o el marketing internacionales, en particular, la competencia de elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas Competencia para reunir e interpretar datos relevantes que permita emitir juicios reflexivos sobre la realidad económica y social Competencia para comunicarse y transmitir información (ideas, problemas, soluciones) a públicos especializados y no especializados Competencia para desarrollar actividades de aprendizaje de forma 	<p>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:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 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. Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones –y los conocimientos y razones últimas que las sustentan– a públicos especializados y no
---	--

<p>relativamente autónoma.</p> <p>Cabe destacar que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. 	<p>especializados de un modo claro y sin ambigüedades;</p> <p>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.</p> <p>Cabe destacar que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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.
<p><i>Diferencias:</i></p> <p>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.</p>	

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	
<ul style="list-style-type: none"> • 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. 	<ul style="list-style-type: none"> • 60 ECTS • Duración: 1 curso; a tiempo completo • 100% en Inglés • Asignaturas Básicas: 42 ECTS • Realización de prácticas (perfil ESCI de optatividad): 9 ECTS • Trabajo Final: 6 ECTS • Semana internacional: 3 ECTS • Metodología docente: 50% presencialidad (750 horas docencia) • Sin experiencia en negocios internacionales
<p>Público objetivo</p> <p>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.</p>	<p>Público objetivo</p> <p>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.</p>
<p>Objetivos formativos</p> <p>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.</p> <p>El plan de estudios se centra en los procedimientos administrativos y operativos del comercio internacional en los siguientes aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p>Objetivos formativos</p> <p>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.</p> <p>Los principales objetivos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Capacitar la identificación, análisis y desarrollo de oportunidades de negocio en mercados extranjeros. - Proporcionar los conocimientos más avanzados y las competencias primordiales en la organización y gestión de las actividades propias de un departamento de

	<p>comercio exterior.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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

<p>El programa propio no está asociado a un perfil competencial detallado.</p> <p>No obstante, cabe destacar que las competencias trabajadas se centran exclusivamente en los aspectos operativos del comercio exterior.</p>	<p>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:</p> <p>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.</p>
--	--

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.

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	
<ul style="list-style-type: none"> • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 60 ECTS • Duración: 1 curso; a tiempo completo • 100% en Inglés • Asignaturas Básicas: 42 ECTS • Realización de prácticas (perfil ESCI de optatividad): 9 ECTS • Trabajo Final: 6 ECTS • Semana internacional: 3 ECTS • Metodología docente: 50% presencialidad (750 horas)
<p>Público Objetivo</p> <p>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.</p>	<p>Público objetivo</p> <p>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.</p>
<p>Objetivos formativos</p> <p>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</p> <p>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 visión en tiempo real de la situación económica, política, social y costumbrista de las áreas del mundo en la que trabaja o puede trabajar</p> <p>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</p>	<p>Objetivos formativos</p> <p>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.</p> <p>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.</p>

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.
<i>Diferencias:</i>	
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/%231179833716708/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-internacionalizacion-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)
<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 márketing 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 Márketing 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>

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=CKSlIOCvjKYCFZln3wod4IHypg#/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.lsb.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.

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 el IDEC Escuela de Estudios Superiores y el ESCI, 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, cuya misión fundacional es formar profesionales expertos con especial excelencia en los negocios internacionales y por el otro IDEC Escuela de Estudios Superiores, 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 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 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 representación de la Generalitat de Catalunya y 2 en representación de la UPF; el director de ESCI; hasta un máximo de cuatro representantes de las instituciones integradas en el consorcio público ESCI. También figuran con voz, pero sin voto, el gerente de ESCI, 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 IDEC Escuela de Estudios Superiores, 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.

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.

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 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:

CB1. 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.
CB2. 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.
CB3. 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.
CB4. 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.
CB5. 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. Tratamiento de información. Capacidad avanzada de búsqueda, análisis, valoración y síntesis de información.
G2. Interrelación. Capacidad avanzada de relacionar conceptos, conocimientos y herramientas de distintas áreas.
G3. Competencia comunicativa, oral y escrita, en lengua inglesa.
Competencias genéricas personales
G4. Liderazgo. Capacidad avanzada para adaptarse, trabajar y liderar grupos multiculturales, interdisciplinarios, competitivos, cambiantes y complejos.
G5. Empatía. Capacidad de entender los pensamientos y emociones ajenas, de ponerse en el lugar de los demás y compartir sus sentimientos.
G6. Capacidad de negociación. Conocer y poner en práctica los elementos esenciales para poder llevar a cabo una negociación.
Competencias genéricas sistémicas
G7. Análisis global. Capacidad avanzada para comprender una organización con una perspectiva global.
G8. Iniciativa. Capacidad para ser proactivo, proponer, desarrollar e implementar iniciativas y cambios dentro de una organización.
G9. Compromiso. Promoción y respeto hacia valores de multiculturalidad: respeto, igualdad, solidaridad, compromiso.
Competencias para la aplicabilidad
G10. Capacidad avanzada para operacionalizar los conocimientos y las habilidades adquiridas.
G11. Capacidad para aplicar criterios cuantitativos y aspectos cualitativos en la toma de decisiones.
G12. Capacidad para entender y aplicar el concepto de <i>network</i> .
G13. Gestión del tiempo (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 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.

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.

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, del IDEC Escuela de Estudios Superiores y la Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI) 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: 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. 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

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 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 el curso 2009/2010 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 i Ankara
- Europa: Roma, Milán y Lisboa

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. Durante el curso 2009/2010 se han elaborado los materiales informativos siguientes:

f) Web: Portal másters i 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 (IDEC Escuela de Estudios Superiores, ESCI, ELISAVA y BGSE).

g) Folletos: Programas de Postgrado 2009/2010, 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 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 2009/2010: Se ha editado un tríptico con un resumen del contenido del folleto. Se ha editado únicamente en versión en castellano.

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) Audiovisual de la UPF: Audiovisual en 3 idiomas realizado por graduados de los estudios de Comunicación Audiovisual de la UPF que presenta la UPF en su dimensión de universidad pública, de calidad e internacional.

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 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.
- Másteres 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 y IDEC Escuela de Estudios Superiores

Adicionalmente a los canales descritos en esta sección, comunes a todos los centros de la Universitat Pompeu Fabra, ESCI e IDEC Escuela de Estudios Superiores, elaboran materiales de información y comunicación propios.

- Webs donde se ofrece información para los estudiantes de nuevo acceso en catalán, castellano e inglés (<http://www.esci.es> <http://www.idec.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 e IDEC Escuela de Estudios Superiores.

Los programas de enseñanza a distancia de IDEC Escuela de Estudios Superiores 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 y 14 de noviembre del 2007.

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 el equipo de dirección académica del Máster (director y coordinador) y un profesor de plantilla del programa. 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:

- La llevada a cabo por ESCI: el perfil de estudiante es el que posea una licenciatura universitaria o grado en cualquier ámbito y que carezca de experiencia profesional en el ámbito de la empresa internacional (adecuación al perfil: 3 puntos sobre el total).
- La llevada a cabo por IDEC Escuela de Estudios Superiores: el perfil de estudiante es el que posea una licenciatura universitaria o grado en el ámbito de las actividades productivas de las empresas (adecuación de la titulación: 1,5 puntos sobre el total) y tenga una experiencia mínima de dos años en el ámbito internacional (adecuación de la experiencia: 1,5 puntos sobre el total).
- 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).

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

ESCI: Apoyo y orientación

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 en su versión ESCI.

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. Forman parte de la Comisión de Evaluación, Planificación y Prospectiva cuyas responsabilidades se describen detalladamente en la sección 9 de esta memoria.

Coordinador/es operativos

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. El coordinador operativo está implicado en el asesoramiento previo al inicio del Máster siendo así un único interlocutor con el estudiante, facilitando la integración y la máxima eficiencia en la comunicación.

Delegado de los estudiantes

Una vez matriculados, se fijara un sistema de selección de un Delegado 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.
Herramienta de soporte a la docencia

AULA-ESCI es la plataforma Moodle de la que se benefician todos los programas de ESCI. Los estudiantes de cada programa tienen un acceso personalizado a esta plataforma 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, 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): antes del inicio de las materias que componen el plan de estudios del máster, los estudiantes del perfil ESCI realizarán un curso preparatorio 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 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: en la sesión inicial de cada asignatura de las que se compone el máster el profesor responsable evaluará la posesión por parte de los participantes del nivel competencial requerido y ofrecerá material complementario para que los estudiantes supliran las posibles carencias identificadas. Los estudiantes podrán acudir a sesiones de tutoría personalizada con los profesores para resolver problemas que puedan surgir durante la realización este trabajo llevado a cabo de forma dirigida.

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 de ESCI. 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:

a) Servicio de Bienvenida (participación de ESCI en la sesión UPF):

ESCI ha 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.

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

b) Centro de Documentación (acceso a los recursos UPF):

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 IDEC que pueden ser consultados o prestados.

c) Servicio de Prácticas Profesionales en ESCI (dentro del proyecto alumni UPF):

ESCI ofrece la posibilidad de que los participantes de sus programas puedan desarrollar de manera práctica los conocimientos teóricos adquiridos en el aula y aplicarlos a situaciones reales del mundo profesional al que se dirigen. Se trata de prácticas de carácter formativo, sin que se establezca ningún vínculo laboral o contractual entre el participante y la entidad.

d) Servicio de Carreras Profesionales de ESCI (dentro del proyecto Alumni UPF):

Para ESCI, que pretende 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.

e) Coaching para los estudiantes de ESCI (mediante el proyecto Alumni UPF)

ESCI, además ofrece durante el programa acceso a técnicas de coaching como una herramienta que posibilita el crecimiento y la consecución de objetivos concretos, ya sean de carácter personal, profesional, familiar, deportivo, etc. por parte de una persona en base a su propio potencial. El coaching acompaña en este proceso para generar acción y obtener resultados óptimos.

f) Asociación de Antiguos Alumnos de ESCI (dentro del proyecto Alumni UPF):

La Asociación de Antiguos Alumnos se proyecta como un organismo de difusión de opinión en el mundo empresarial y de elevación del prestigio de la ESCI. 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. 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.

IDEC Escuela de Estudios Superiores

Es en la figura de la coordinación operativa donde 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 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 y por supuesto, del estudiante.

El personal implicado en el asesoramiento previo a través del Servicio de Información y Admisiones es quién está en contacto con el participante hasta el inicio del programa; se está analizando la posibilidad de que esta figura sea también la que posteriormente gestione la coordinación operativa del programa, de manera que dicha centralización, en un único interlocutor, pueda facilitar todavía más la integración y el aprovechamiento del estudiante y de su estancia en la institución.

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.

Existen además otros servicios complementarios 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 un elemento complementario esencial, el Servicio a Participantes, que incluye los elementos siguientes:

- Servicio de Bienvenida.
- Centro de Documentación.
- Servicio de Prácticas Profesionales.

- Servicio de Carreras Profesionales y Bolsa de Trabajo.
- Servicio de Emprendeduría.
- Asociación de Antiguos Alumnos.

Servicio de Bienvenida:

La Fundación IDEC ha 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.

Los no hispanohablantes tienen la oportunidad de disfrutar gratuitamente de unos 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 IDEC que pueden ser consultados o prestados.

Servicio de Prácticas Profesionales:

El IDEC ofrece la posibilidad de que los participantes de determinados programas puedan desarrollar de manera práctica los conocimientos teóricos adquiridos en el aula y aplicarlos a situaciones reales del mundo profesional al que se dirigen. Se trata de prácticas de carácter formativo, sin que se establezca ningún vínculo laboral o contractual entre el participante y la entidad.

Servicio de Carreras Profesionales:

Para una institución como la nuestra, que pretende 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 es acompañar y asesorar 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 toda 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.

▪ Servicio de Emprendeduría:

Mediante el Servicio a Participantes y el Departamento de Trabajo de la Generalitat de Catalunya y su proyecto INICIA.GENCAT para la creación de empresas, se quiere acompañar a todos aquellos que estén interesados en iniciar su propio negocio. (www.idec.upf.edu/emprenedoria/es)



▪ **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.
- 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. por parte de una persona en base a su propio potencial. 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 la Fundación IDEC. 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.

Web de la Asociación de Antiguos Alumnos: www.idec.upf.edu/aaa/

- Recursos de información (ayudas, emprendedores, orientación profesional...).

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 Fundación IDEC y será el núcleo central para el seguimiento de este curso. 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.

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.
- 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 on line te 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.

El IDEC Escuela de Estudios Superiores 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)

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) Oficina de Inserción Laboral

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.

La Universidad Pompeu Fabra, en el apartado 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 y 14 de noviembre del 2007" ha previsto hasta ahora todo lo referente a convalidaciones, reconocimiento y adaptación de créditos.

De acuerdo con la actual normativa, corresponde a la a la comisión competente en materia de postgrado oficial establecer los criterios generales de convalidaciones y adaptaciones.

Asimismo, corresponde al director del departamento o centro responsable del máster resolver las solicitudes de convalidaciones y adaptaciones, previo informe del vocal de convalidaciones. El director del departamento o escuela responsable del programa oficial de postgrado al cual pertenezca el máster designará, entre el profesorado doctor, un vocal de convalidaciones para cada máster o para un conjunto de másters del programa.

Con carácter general, se entiende por reconocimiento de créditos ECTS la aceptación por parte de la Universidad de los créditos obtenidos en enseñanzas universitarias de carácter oficial, ya sea en la UPF o en otra universidad, para que computen en otros estudios a los efectos de obtener una titulación universitaria de carácter oficial.

La unidad básica del reconocimiento será el crédito ECTS (sistema europeo de transferencia de créditos), regulado en el Real decreto 1125/2003, de 5 de septiembre, por el cual se establece el sistema europeo de créditos y el sistema de calificaciones en las titulaciones universitarias de carácter oficial y con validez en todo el territorio nacional.

Los criterios generales en materia de reconocimiento de créditos ECTS establecidos por la universidad, cuando los estudios de destino sean estudios oficiales de máster, son los siguientes:

1. En virtud de lo establecido en el artículo 6 del Real decreto 1393/2007, de 29 de octubre, y su posterior modificación en el Real decreto 861/2010 de 2 de julio, se entiende por reconocimiento la aceptación por una universidad de los créditos que, habiendo sido obtenidos en unas enseñanzas oficiales, en la misma u otra universidad, son computados en otras distintas a efectos de la obtención de un título oficial. Asimismo, podrán ser objeto de reconocimiento los créditos cursados en otras enseñanzas superiores oficiales o en enseñanzas universitarias conducentes a la obtención de otros títulos, a los que se refiere el artículo 34.1 de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades. Todo ello si, a criterio de la dirección de programa de máster, existe equivalencia o adecuación entre las competencias y los conocimientos asociados a las materias cursadas en los estudios aportados y los previstos en el plan de estudios de máster de destino.
2. Asimismo, de acuerdo con lo establecido en el Real decreto 861/2010 de 2 de julio, La experiencia laboral y profesional acreditada podrá ser también reconocida en forma de créditos que computarán a efectos de la obtención de un título oficial, siempre que dicha experiencia esté relacionada con las competencias inherentes a dicho título.

Todos los créditos obtenidos por el estudiante en enseñanzas oficiales cursados en cualquier universidad, los transferidos, los reconocidos y los superados para la obtención del correspondiente título, serán incluidos en su expediente académico, mediante su matrícula, y reflejados en el Suplemento Europeo al Título, regulado en el Real Decreto 1044/2003, de 1 de agosto, por el que se establece el procedimiento para la expedición por las universidades del Suplemento Europeo al Título.

3. 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 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 computarán a efectos de ponderación del expediente académico.

La UPF, en el apartado 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 y 14 de noviembre del 2007)” ha previsto hasta ahora todo lo referente a reconocimiento y transferencia de créditos. A continuación se transcribe la citada normativa:

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

7. Reconocimiento de créditos

7.1. Concepto

El reconocimiento de créditos consiste en la aceptación por parte de la Universidad Pompeu Fabra de los créditos que, habiendo sido obtenidos en unos estudios oficiales de máster, en la misma o en otra Universidad, son computados en estudios diferentes a efectos de obtener un título oficial de máster.

Los créditos pueden ser reconocidos por la Universidad teniendo en cuenta la adecuación entre las competencias y los conocimientos asociados a las restantes materias cursadas por el estudiante y los previstos en el plan de estudios o que tengan carácter transversal.

7.2. Órganos

Corresponde a la comisión competente en materia de postgrado oficial establecer los criterios generales de reconocimientos.

El director del departamento responsable del programa oficial de postgrado al que pertenezca el máster designará, entre el profesorado doctor, a un vocal de reconocimientos para cada máster, o para un conjunto de másteres del programa.

El director del departamento responsable del máster resolverá las solicitudes de reconocimientos, a propuesta del vocal de reconocimientos.

La secretaría del departamento notificará las resoluciones a las personas interesadas. Contra estas resoluciones se puede interponer, en el plazo de un mes, recurso de alzada ante el rector o rectora.

Las resoluciones adoptadas por los directores se trasladarán a efectos informativos a la comisión competente en materia de postgrado oficial.

7.3. Requisitos

Los estudiantes pueden solicitar el reconocimiento de sus estudios previos si acreditan haber obtenido plaza o si han solicitado la admisión directa.

7.4. Reconocimiento de créditos convalidados, reconocidos o adaptados

En el caso de que la solicitud de reconocimientos incluya créditos convalidados, reconocidos o adaptados, el director del departamento resolverá teniendo en cuenta la documentación que permitió el reconocimiento de origen, por lo que se tendrá que aportar toda la documentación relativa al contenido de la materia.

7.5. Procedimiento

7.5.1. Las solicitudes de reconocimientos de estudios universitarios españoles deben expresar el detalle de las asignaturas de las que se solicita reconocimiento, señalando la correspondencia con las asignaturas a reconocer, e indicando, en su caso, que se trata de una petición vinculada a una solicitud de admisión directa, y debe adjuntarse la documentación siguiente:

- 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 reconocimientos establecido en la normativa vigente.

7.5.2. La solicitud de reconocimientos de estudios universitarios extranjeros se realizará de acuerdo con la normativa sobre la homologación y reconocimiento de títulos y estudios extranjeros de educación superior en el ámbito del postgrado de la UPF, que se aplicará en todo lo no previsto en la presente normativa.

7.5.3. Las solicitudes de reconocimiento se pueden presentar en los plazos establecidos por el vicerrector competente en materia de postgrado oficial.

7.6. Constancia en el expediente académico

7.6.1. La asignatura figurará como reconocida en el expediente académico una vez se haya matriculado. En el caso de que el estudiante ya se haya matriculado de la asignatura, el reconocimiento tendrá efecto en el mismo curso académico.

7.6.2. El reconocimiento de créditos obtenido figurará en el expediente del estudiante siempre y cuando cumpla los requisitos fijados en el plan de estudios y la normativa académica vigente.

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

7.7. Precio

7.7.1. Únicamente se aplicará el precio por reconocimiento previsto en la normativa de precios públicos aprobada por la Generalitat de Catalunya a los estudiantes que hayan solicitado el reconocimiento de créditos antes de matricularse de la asignatura correspondiente.

7.7.2. En el resto de los casos se aplicará el precio ordinario que establece la misma normativa, es decir, los estudiantes satisfarán el precio ordinario de los créditos de matrícula y, una vez resuelta la solicitud de reconocimiento de créditos, podrán solicitar la devolución de los importes correspondientes dentro del plazo previsto en la normativa de la Universidad.

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
Número de alumnos previstos: El número de plazas de nuevo ingreso irá en función de la institución que lo imparte y la modalidad de máster: <ul style="list-style-type: none">• IDEC Escuela de Estudios Superiores: <i>Presencial:</i> 30 participantes por año (120 en total para los 4 primeros años) <i>A distancia (Online):</i> 25 participantes por año (100 en total para los 4 primeros años)• Escuela Superior de Comercio Internacional (ESCI): <i>Presencial:</i> 30 participantes por año (120 en total para los 4 primeros años)

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: realización de prácticas profesionales³
- Perfil IDEC Escuela de Estudios Superiores: seminarios de especialización geográfica.

Así, los participantes de IDEC Escuela de Estudios Superiores 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 (ESCI).

En resumen:

Tipo de materia	Créditos ECTS
Obligatorias (asignaturas + semana internacional)	45
Optatividad Prácticas Profesionales (perfil ESCI) / Seminarios de especialización geográfica (perfil IDEC Escuela de Estudios Superiores)	9
Trabajo Final	6
TOTAL	60

Por módulos:

MÓDULO	DESCRIPCIÓN	ASIGNATURA	ECTS
ANÁLISIS ENTORNO 9 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<ul style="list-style-type: none"> • 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 	Marco institucional de los procesos económicos de integración regional	3

MÓDULO	DESCRIPCIÓN	ASIGNATURA	ECTS
	sectorial por zonas geográficas.		
ESTRATEGIA 6 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia empresarial ante la globalización. • “La responsabilidad social corporativa de la empresa internacional”. • Análisis de recursos para afrontar la internacionalización • Las estrategias internacionales. • Etapa entrada inicial. • Etapa expansión. • Etapa racionalización. 	Estrategia internacional de la empresa	3
	<ul style="list-style-type: none"> • El proceso de decisión. • Definición estrategias corporativas y de negocio. • Eliminación de “Investigación de mercados” • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<ul style="list-style-type: none"> • El proceso y las herramientas para la investigación: <ul style="list-style-type: none"> ○ 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 	Investigación de mercados y análisis sectorial	3

MÓDULO	DESCRIPCIÓN	ASIGNATURA	ECTS
	de un informe sectorial		
FINANZAS 6 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<ul style="list-style-type: none"> • Plan general contable • Análisis de estados financieros <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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. 	Contabilidad y fiscalidad internacional	3
OPERACIONES 6 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<ul style="list-style-type: none"> • 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. • Responsabilidad Social Internacional. 	Contratación internacional y gestión duanera	3
ORGANIZATIVAS 9 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> • La cultura en los negocios internacionales • La organización de la empresa internacional: <ul style="list-style-type: none"> ○ Estructuras organizativas ○ 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

MÓDULO	DESCRIPCIÓN	ASIGNATURA	ECTS
	<ul style="list-style-type: none"> El papel de la gestión de los Recursos Humanos. Características específicas en una empresa de carácter internacional. Planificación y contratación de individuos: <ul style="list-style-type: none"> Captación de talento La movilidad de los RRHH Gestión de la interculturalidad La gestión del tiempo La inteligencia emocional y el networking Evaluación de los recursos humanos. 	Dirección Internacional de los RRHH	3
	<ul style="list-style-type: none"> Introducción a las habilidades directivas Estilos de dirección Interacción personal y comunicación 	Asignatura Habilidades directivas, técnicas de negociación y comunicación	3
PRÁCTICAS PROFESIONALES ESCI	Adquisición de conocimiento y desarrollo de competencias profesionales mediante prácticas de carácter aplicado.	Prácticas externas: incluye la presentación de una memoria	9
SEMINARIOS DE ESPECIALIZACIÓN IDEC Escuela de Estudios Superiores	<p>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EUROPA</p> <ul style="list-style-type: none"> 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. <p>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON ASIA</p> <ul style="list-style-type: none"> 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. <p>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON AMERICA LATINA</p> <ul style="list-style-type: none"> 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. 		9
SEMANA INTERNACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> 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 		3

MÓDULO	DESCRIPCIÓN	ASIGNATURA	ECTS
	el proceso de internacionalización de una empresa en el país de destino.		
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 trimestrales para trabajar "un caso global" desde las diferentes áreas (con todos los profesores involucrados).
- Mensualmente 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.
- Al final del 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 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. Los estudiantes de IDEC Escuela de Estudios Superiores, 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 de negocio internacionales.
- Para los estudiantes de ESCI, y previo al inicio del curso, se impartirá un curso intensivo de inglés para los negocios internacionales que les dotará de las herramientas lingüísticas para el seguimiento y máximo aprovechamiento del Máster.

Consejo docente:

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

- El director de ESCI (o quien éste designe en su nombre).
- El director de IDEC Escuela de Estudios Superiores (o quien éste designe en su nombre).
- El director académico del Máster impartido en cada uno de los centros.
- 2 profesores de cada centro designados por el director académico.
- Un representante del profesorado con docencia asignada en el Máster impartido en cada uno de los centros.
- Como mínimo, un representante de los estudiantes en curso o antiguos alumnos del Master, pertenecientes a cada uno de los centros, y escogido por y entre los estudiantes (en total sería dos representantes).

Esta comisión tiene entre sus competencias generales la asignación de docencia al profesorado, 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.
- Designar un tutor para cada estudiante.

Elaborar 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.

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 y el IDEC Escuela de Estudios Superiores.

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 esta política, la movilidad de estudiantes recibe especial atención.

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.

La participación en estos programas durante el curso académico 2006-2007 resulta en unos excelentes indicadores de movilidad, tanto de estudiantes propios (5,58%), como de

estudiantes de acogida (12,66%); 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-Poblenou, Campus de la Comunicació 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.

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.

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: realización de prácticas profesionales⁴
- Perfil IDEC Escuela de Estudios Superiores: seminarios de especialización geográfica

Así, los participantes de IDEC Escuela de Estudios Superiores; 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

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 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 realizarán un curso preparatorio 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

40 horas de docencia (aprox. 4 horas/día, durante 2 semanas).

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

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.

Programa

MÓDULO 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.
 - b. Ley de la oferta y la demanda.
 - c. Elasticidad.
 - d. Excedente del consumidor y del productor.
 - e. Los costes de producción.
2. Macroeconomía (6 horas)
 - a. Medición del PIB y la renta nacional
 - b. Determinantes de la productividad.
 - c. La tributación y el bienestar.
 - d. La oferta del dinero y el sistema financiero.

MÓDULO 2. Herramientas estadísticas para el análisis de datos (16 horas): Matemáticas, estadística descriptiva e inferencial básica. Se trabajará en el desarrollo de competencias asociadas a los métodos de trabajo de análisis formal de datos.

3. Informática y TIC (6 horas)
 - a. Planificación, diseño y elaboración de modelos de hoja de cálculo.
 - b. Búsqueda de información para su tratamiento mediante hojas de cálculo.
 - c. Análisis y presentación de los resultados obtenidos mediante hojas de cálculo.
 - d. Conceptos básicos de diseño de Bases de Datos.
 - e. Extracción de información de Bases de Datos.
 - f. Manipulación de la información que extraemos de las Bases de Datos.
 - g. Trabajo con tablas dinámicas.
4. Matemáticas (4 horas)
 - a. Álgebra básica
 - b. Funciones de una variable.
 - c. Funciones de dos variables.
 - d. Gráfica de una función de dos variables.
 - e. Derivadas parciales. Interpretación geométrica.
5. Análisis de datos estadísticos (6 horas):
 - a. Análisis de distribuciones.
 - i. Descripción gráfica de las distribuciones: Histograma, diagramas de barras y diagramas de pastel. Distribuciones simétricas y asimétricas. Gráficos de series temporales. Diagramas de caja.
 - ii. Descripción numérica de las distribuciones: Medidas de centro y de variabilidad. Descripciones numéricas: mediana, media, recorrido, cuartiles, desviación típica. Transformaciones de los datos.
 - iii. Distribuciones normales: Curva de densidad de probabilidad. Media y mediana en una curva de densidad. Distribución normal y distribución normal estándar. Propiedades de la distribución normal. Cálculos con distribuciones normales.
 - b. Análisis de relaciones:
 - i. Conjuntos de dos variables (dos variables numéricas): Diagramas de dispersión. Correlación y recta de regresión.

- ii. Conjuntos de dos variables (dos variables categóricas): Tablas de contingencia. Distribuciones marginales. Diagramas de barras. Distribuciones condicionales.
- c. Estadística económica:
 - i. Números índice: Números índice simples y complejos. Índice de precios al consumo.
 - ii. Medidas de desigualdad y concentración: Medidas de desigualdad y curvas de Lorenzo: cálculo e interpretación. Índices de concentración: cálculo e interpretación.
 - iii. Series temporales: Representación gráfica de series temporales. Principales componentes de las series temporales. Tendencia y fluctuaciones a medio y corto plazo.

MÓDULO 3. Fundamentos de empresa (12 horas): Abordarán el conjunto de conceptos que permitan la comprensión del funcionamiento de las áreas funcionales de contabilidad, finanzas y organización de la empresa.

1. Principios de contabilidad y finanzas (4 horas)
 - a. Asientos contables.
 - b. Estados contables.
 - c. Gastos y costes. Análisis punto de equilibrio
 - d. Financiación.
 - e. Rentabilidad.
2. Principios de dirección comercial y ventas (4 horas)
 - a. Necesidades y deseos del consumidor
 - b. Mercado y sector.
 - c. Las 4 p's del marketing.
 - d. El plan de marketing y la organización de las ventas.
3. La producción y las operaciones (4 horas)
 - a. Capacidad y utilización
 - b. Economías de escala
 - c. Gestión de la calidad.
 - d. Medidas de calidad y satisfacción.
 - e. Eficacia, eficiencia y productividad

Resultados y evaluación

Finalizado el curso, cada uno de los módulos será evaluado mediante una prueba de diagnóstico del nivel competencial de los estudiantes. Estas pruebas permitirán 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, los resultados de estas pruebas de diagnóstico se comunicarán a los profesores responsables de las asignaturas de forma que puedan diseñar material complementario de trabajo específico.

2. **Consecución de competencias básicas específicas necesarias para el aprovechamiento de cada módulo:** en la sesión inicial de cada asignatura de las que se compone el máster el profesor responsable evaluará la posesión por parte de los participantes del nivel competencial requerido y ofrecerá material complementario para que los estudiantes suplan las posibles carencias identificadas. Los estudiantes podrán acudir a sesiones de tutoría personalizada con los profesores para resolver problemas que puedan surgir durante la realización este trabajo llevado a cabo de forma dirigida.

Sistema de Evaluación:

Crterios 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 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. El Plan 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 harán dos convocatorias de examen por curso académico para cada asignatura o actividad formativa. La convocatoria ordinaria, al finalizar el trimestre en que se ha impartido la asignatura, y la convocatoria extraordinaria, en el mes de septiembre. Para aquellas asignaturas que hayan previsto un sistema de evaluación continua a lo largo del trimestre, el Plan Docente especificará si las distintas fuentes de evaluación continua son susceptibles de ser reevaluadas en la convocatoria extraordinaria o si mantienen la calificación obtenida a lo largo del trimestre

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 o IDEC) 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 al 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 en el último trimestre de los estudios. 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.

- 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 con las siguientes ponderaciones aproximadas:
 - 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 externas

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

- El responsable de ESCI de prácticas, juntamente con el responsable de la empresa, realizarán un primer informe acerca de 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 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.

Sistema de calificaciones:

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.
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, casos, juegos de empresa, trabajos en grupo y presentaciones de informes.

A la exposición de conceptos teóricos por parte de los profesores se añade la intervención activa de los participantes. Estos discuten y resuelven casos prácticos; en equipo, desarrollan juegos de rol y de empresa basados en problemas reales y actuales y preparan un proyecto que pone en práctica los conocimientos adquiridos.

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 y con estudios que carezcan de relación directa con la gestión empresarial (perfil ESCI) tengan un número de horas de presencialidad mayor que los estudiantes con una experiencia significativa en el ámbito de los

negocios internacionales (perfil IDEC Escuela de Estudios Superiores). A continuación se presenta la distribución de ECTS de las actividades formativas:

Perfil ESCI

Las actividades formativas distribuyen los ECTS de la siguiente manera:

Dentro del aula (50%):

- Clases magistrales (30%)
- Seminarios (20%)
 - 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 (50%):

- Trabajo en grupo.
- Trabajo individual.
- Estudio personal.

Perfil IDEC Escuela de Estudios Superiores

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.

Modalidad online

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 del IDEC Escuela de Estudios Superiores y será el núcleo central para el seguimiento de este curso.

Para acceder al Campus Global el participante deberá ir a la página web del IDEC Escuela de Estudios Superiores, que se encuentra en la siguiente dirección: <http://www.idec.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 autenticación 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 autenticación contrastando el estilo de presentación de las tareas de los estudiantes. Por otro lado, se solicita 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 IDEC Escuela de Estudios Superiores 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.

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 variar, 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.

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: <ul style="list-style-type: none"> • ECONOMIA INTERNACIONAL • ENTORNO ECONÓMICO, SOCIAL Y POLÍTICO INTERNACIONAL • MARCO INSTITUCIONAL DE LOS PROCESOS ECONÓMICOS DE INTEGRACIÓN REGIONAL 	

Competencias Básicas: CB2, CB4 y CB5.			
Competencias Generales			
Instrumentales	Personales	Sistémicas	Aplicabilidad
<ul style="list-style-type: none"> ▪ G1 ▪ G3 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G4 ▪ G6 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G7 ▪ G9 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G10 ▪ G11
Competencias específicas			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ E4, E5, E6, E7 			
Resultados del aprendizaje			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obtención de los conocimientos básicos en economía internacional ▪ Conocimiento de geografía económica mundial, así como de las 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 ▪ Relación y análisis de los hechos económicos, sociales y políticos históricos y actuales con los conocimientos de la economía ▪ Conocimiento de las principales fuentes de información a nivel internacional ▪ Aplicación de los conocimientos adquiridos y a capacidad de relacionar los acontecimientos políticos y económicos y las repercusiones que esas conectividades tienen en el mundo globalizado ▪ Conocer los principales conceptos relacionados con la cooperación intergubernamental y la integración regional. ▪ Instituciones, principios, herramientas y objetivos relacionados con la integración regional y sectorial global. ▪ 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	
Actividades formativas para modalidad presencial			
<p>Presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases magistrales ▪ Seminarios ▪ Tutorías presenciales <p>No presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo de casos prácticos ▪ Tutorías no presenciales <p>Metodología: Común en todo el Máster</p> <p>TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca</p>	<p>Presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases magistrales ▪ Seminarios ▪ Tutorías presenciales <p>No presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo de casos prácticos ▪ Tutorías no presenciales <p>Metodología: Común en todo el Máster</p> <p>TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca</p>	<p>Presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases magistrales ▪ Seminarios ▪ Tutorías presenciales <p>No presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo de casos prácticos ▪ Tutorías no presenciales <p>Metodología: Común en todo el Máster</p> <p>TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca</p>	
Actividades formativas para modalidad online			
<p>Unidades didácticas de autoaprendizaje interactivo que incluyen los siguientes elementos formativos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Test de nivel sobre los contenidos del módulo. • Actividades de autoevaluación. • Lecturas y materiales complementarios. • Análisis de las preguntas más frecuentes. • Glosario específico del módulo. • Participación en el foro de debate sobre el contenido del módulo. • Tutorías no presenciales. • La actividad práctica de este módulo consistirá en un trabajo de análisis de mercado realizado en grupo teniendo en cuenta los conocimientos adquiridos y la experiencia acumulada en la trayectoria personal y/o profesional de todos los miembros. 			
Breve descripción de contenidos			

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Evolución de las relaciones y de las instituciones económicas ▪ Teoría económica del comercio internacional ▪ Instrumentos de política comercial ▪ Relaciones económicas y políticas internacionales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 	<ul style="list-style-type: none"> • 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.
---	---	---

Evaluación modalidad presencial.

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 realizarán 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.

Respecto a la evaluación continua, el profesor podrá optar por uno o más de los siguientes elementos:

- 1) Participación en las actividades planteadas dentro del aula.
- 2) Trabajo Individual (de casos, prácticas,....).
- 3) Trabajo en grupo.
- 4) Exposiciones o demostraciones.

Evaluación de la modalidad *online*.

La calificación final del módulo tiene en cuenta **por igual**, las calificaciones obtenidas de las pruebas de evaluación (test final de respuesta múltiple **de cada asignatura (50%) y actividad práctica del módulo (40%)**), la participación en los debates (en los que se evaluará la presencia (lectura), la participación (cantidad), la articulación (información) y la relevancia (contenido) **(10%)**).

Módulo II ESTRATEGIA		6 ECTS, Carácter Obligatorio	
		Idioma: Castellano e Inglés	
Módulo compuesto por 2 asignaturas de 3 ECTS:			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ESTRATEGIA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA ▪ BUSINESS GAME. SIMULACIÓN DE DECISIONES ESTRATÉGICAS 			
Competencias Básicas: CB2, CB4 y CB5.			
Competencias Generales			
Instrumentales	Personales	Sistémicas	Aplicabilidad
<ul style="list-style-type: none"> ▪ G1 ▪ G2 ▪ G3 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G4 ▪ G6 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G7 ▪ G8 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G10 ▪ G11 ▪ G12 ▪ G13
Competencias específicas			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ E1, E2, E5, E10, E12, E15 			
Resultados del aprendizaje			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Saber analizar y valorar las variables que permiten establecer una estrategia que conduzca al posicionamiento y consolidación de la empresa en el mercado internacional. ▪ Capacidad para 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	
Actividades formativas modalidad presencial.			
Presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases magistrales Seminarios ▪ Tutorías presenciales No presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo de casos prácticos ▪ Tutorías no presenciales Metodología: Común en todo el Máster TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca		Presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases magistrales Seminarios ▪ Tutorías presenciales No presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo de casos prácticos ▪ Tutorías no presenciales Metodología: Común en todo el Máster TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca	
Breve descripción de contenidos			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estrategia empresarial ante la globalización. ▪ Se elimina: "La responsabilidad social corporativa de la empresa internacional" ▪ Se elimina "Investigación de Mercados" ▪ Análisis de recursos para afrontar la internacionalización ▪ Las estrategias internacionales. ▪ Etapa entrada inicial. ▪ Etapa expansión. ▪ Etapa racionalización. 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 online.			
Unidades didácticas de autoaprendizaje interactivo que incluyen los siguientes elementos formativos: <ul style="list-style-type: none"> • Test de nivel sobre los contenidos del módulo. • Actividades de autoevaluación. • Lecturas y materiales obligatorios. • Bibliografía de referencia y complementaria. • Participación en el foro de debate sobre el contenido del módulo. • Tutorías no presenciales. • El trabajo práctico del módulo consistirá en el análisis de un caso que englobará los contenidos de las diferentes unidades del mismo. 			
Evaluación modalidad presencial.			
Común en todo el Máster. Para evaluar el aprendizaje y adquisición de las competencias es empleará un amplio abanico de métodos de evaluación. No sólo se realizarán evaluación finales sino también se emplearán mecanismos de evaluación continua. De hecho, la continua utilizada en el período lectivo de clases deberá suponer un peso relevante, a efectos de la evaluación final.			

Respecto a la evaluación continua, el profesor podrá optar por uno o más de los siguientes elementos de evaluación continua:

- 1) Participación en las actividades planteadas dentro del aula
- 2) Trabajo Individual (de casos, prácticas,...)
- 3) Trabajo en grupo
- 4) Exposiciones o demostraciones.

Evaluación modalidad *online*

La calificación final del módulo tiene en cuenta **por igual**, las calificaciones obtenidas de las pruebas de evaluación de cada asignatura (test final de respuesta múltiple **40%** y **trabajo práctico del módulo 50%**) y la participación en los debates (en los que se evaluará la presencia (lectura), la participación (cantidad), la articulación (información) y la relevancia (contenido) **10%**).

Módulo III COMERCIAL INTERNACIONAL		6 ECTS, Carácter Obligatorio	
Idioma: Castellano e Inglés			
2 asignaturas trimestrales de 3 ECTS: <ul style="list-style-type: none"> • MARKETING INTERNACIONAL • INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y ANÁLISIS SECTORIAL 			
Competencias Básicas: CB2, CB4 y CB5.			
Competencias Generales			
Instrumentales	Personales	Sistémicas	Aplicabilidad
<ul style="list-style-type: none"> ▪ G1 ▪ G2 ▪ G3 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G4 ▪ CB8 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G7 ▪ G8 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G10 ▪ G11 ▪ G13
Competencias específicas			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ E4, E6, E7, E9, E13, E14 			
Resultados del aprendizaje			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Saber analizar el entorno macro y micro de una empresa a nivel internacional ▪ Saber definir la estrategia de marketing internacional de la empresa. ▪ Saber implantar y controlar la estrategia de marketing internacional. ▪ Capacidad para 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	
Actividades formativas modalidad presencial			
Presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases magistrales Seminarios ▪ Tutorías presenciales No presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo de casos prácticos ▪ Tutorías no presenciales Metodología: Común en todo el Master		Presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases magistrales Seminarios ▪ Tutorías presenciales No presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo de casos prácticos ▪ Tutorías no presenciales Metodología: Común en todo el Master	
TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca		TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca	
Breve descripción de contenidos			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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. 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ El proceso y las herramientas para la investigación: <ul style="list-style-type: none"> ○ 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
Actividades formativas modalidad online	
<p>Unidades didácticas de autoaprendizaje interactivo que incluyen los siguientes elementos formativos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Test de nivel sobre los contenidos del módulo. • Actividades de autoevaluación de respuesta múltiple. • Lecturas y materiales complementarios. • Webs de referencia. • Vídeos explicativos. • Participación en el foro de debate sobre el contenido del módulo. • Tutorías no presenciales. • La actividad práctica consistirá en unas preguntas abiertas en las que el participante deberá realizar una determinada investigación y a la vez tendrá que aportar su propia reflexión personal. 	
Evaluación modalidad presencial.	
Común en todo el Máster	
<p>Para evaluar el aprendizaje y adquisición de las competencias es 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 continua utilizada en el período lectivo de clases deberá suponer un peso relevante, a efectos de la evaluación final.</p> <p>Respecto a la evaluación continua, el profesor podrá optar por uno o más de los siguientes elementos de evaluación continua:</p> <ol style="list-style-type: none"> 5) Participación en las actividades planteadas dentro del aula 6) Trabajo Individual (de casos, prácticas,...) 7) Trabajo en grupo 8) Exposiciones o demostraciones. 	
Evaluación modalidad online.	
<p>La calificación final del módulo tiene en cuenta por igual, las calificaciones obtenidas de las pruebas de evaluación de cada asignatura (test final de respuesta múltiple 40% y trabajo práctico 50%) y la participación en los debates (en los que se evaluará la presencia (lectura), la participación (cantidad), la articulación (información) y la relevancia (contenido) 10%.</p>	

Módulo IV FINANZAS	6 ECTS, Carácter Obligatorio		
	Idioma: Castellano e Inglés		
<p>Módulo compuesto por dos asignaturas de 3 créditos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ FINANZAS INTERNACIONALES ▪ CONTABILIDAD Y FISCALIDAD INTERNACIONAL 			
Competencias Básicas: CB2, CB3 y CB5.			
Competencias Generales			
Instrumentales	Personales	Sistémicas	Aplicabilidad
<ul style="list-style-type: none"> ▪ G1 ▪ G3 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G6 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G7 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G10 ▪ G11
Competencias específicas			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ E2, E3, E17 			
Resultados del aprendizaje			

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obtención de los conocimientos necesarios para el control y la gestión de las operaciones financieras haciendo hincapié en los aspectos contables y financieros ▪ Capacidad para 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 París 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 ▪ Introducción a la fiscalidad internacional: imposiciones directas e indirectas sobre renta e inversión y convenios internacionales tributarios. 	
Asignatura FINANZAS INTERNACIONALES	Asignatura CONTABILIDAD Y FISCALIDAD INTERNACIONAL
3 ECTS, Obligatorio	3 ECTS, Obligatorio
Actividades formativas modalidad presencial	
<p>Presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases magistrales Seminarios ▪ Tutorías presenciales <p>No presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo de casos prácticos ▪ Tutorías no presenciales <p>Metodología: Común en todo el Máster</p> <p>TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca</p>	<p>Presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases magistrales Seminarios ▪ Tutorías presenciales <p>No presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo de casos prácticos ▪ Tutorías no presenciales <p>Metodología: Común en todo el Máster</p> <p>TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca</p>
Breve descripción de contenidos	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Plan general contable ▪ Análisis de estados financieros <ul style="list-style-type: none"> ○ 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 modalidad online	
<p>Unidades didácticas de autoaprendizaje interactivo que incluyen los siguientes elementos formativos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Test de nivel sobre los contenidos del módulo. • Actividades de autoevaluación. • Lecturas y materiales complementarios. • Análisis conceptos claves del módulo. • Participación en el foro de debate sobre el contenido del módulo. • Tutorías no presenciales. • El trabajo práctico consistirá en la resolución de un caso y englobará los aspectos más significativos de las diferentes asignaturas que componen el módulo. 	
Evaluación modalidad presencial.	

Común en todo el Máster.

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

Respecto a la evaluación continua, el profesor podrá optar por uno o más de los siguientes elementos de evaluación continua:

- 1) Participación en las actividades planteadas dentro del aula
- 2) Trabajo Individual (de casos, prácticas,...)
- 3) Trabajo en grupo
- 4) Exposiciones o demostraciones.

Evaluación modalidad online

La calificación final del módulo tiene en cuenta, **por igual**, las calificaciones obtenidas de las pruebas de evaluación de cada asignatura (test final de respuesta múltiple **40%** y/o trabajo práctico **50%**) y la participación en los debates (en los que se evaluará la presencia (lectura), la participación (cantidad), la articulación (información) y la relevancia (contenido) **10%**).

Módulo V OPERACIONES		6 ECTS, Carácter Obligatorio	
Idioma: Castellano e Inglés			
Módulo compuesto por dos asignaturas de 3 créditos: <ul style="list-style-type: none"> ▪ LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL ▪ CONTRATACIÓN INTERNACIONAL Y GESTIÓN ADUANERA 			
Competencias Básicas: CB2 y CB5.			
Competencias Generales			
Instrumentales	Personales	Sistémicas	Aplicabilidad
<ul style="list-style-type: none"> ▪ G1 ▪ G2 ▪ G3 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G4 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G7 ▪ G8 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G10 ▪ G11 ▪ G13
Competencias específicas			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ E4, E9, E11 , E17 y E16 			
Resultados del aprendizaje			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Capacidad para tomar decisiones que permitan gestionar una cadena logística internacional de forma eficiente ▪ Capacidad para escoger los medios de transporte más adecuados para cada situación ▪ Capacidad para conocer los principales elementos del transporte internacional ▪ Capacidad para entender las implicaciones logísticas de los diferentes INCOTERMS ▪ Capacidad para definir contratos de compraventa internacional ▪ Capacidad para definir contratos de intermediación internacional. ▪ Capacidad para resolver los principales litigios que puedan generar las operaciones básicas de comercio internacional. ▪ Capacidad para diferenciar los tipos de regímenes aduaneros. ▪ Capacidad para 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	
Actividades formativas modalidad presencial			
Presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases magistrales Seminarios ▪ Tutorías presenciales No presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo de casos prácticos ▪ Tutorías no presenciales 		Presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases magistrales Seminarios ▪ Tutorías presenciales No presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo de casos prácticos ▪ Tutorías no presenciales 	
Metodología: Común en todo el Master		Metodología: Común en todo el Master	
TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca		TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca	
Breve descripción de contenidos			
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Logística y gestión de la cadena de suministro. 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incoterms 	

<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 modalidad online

Unidades didácticas de autoaprendizaje interactivo que incluyen los siguientes elementos formativos:

- Test de nivel sobre los contenidos del módulo.
- Actividades de autoevaluación.
- Lecturas y materiales complementarios.
- **Webs recomendadas.**
- **Nomenclatura y normativa específica del módulo.**
- Participación en el foro de debate sobre el contenido del módulo.
- **Tutoría no presencial.**
- **El trabajo práctico de este módulo consistirá en un mapa conceptual sobre algunos de los contenidos clave del módulo.**

Evaluación modalidad presencial.

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

Respecto a la evaluación continua, el profesor podrá optar por uno o más de los siguientes elementos de evaluación continua:

- 5) Participación en las actividades planteadas dentro del aula
- 6) Trabajo Individual (de casos, prácticas,....)
- 7) Trabajo en grupo
- 8) Exposiciones o demostraciones.

Evaluación modalidad online.

La calificación final del módulo tiene en cuenta las calificaciones obtenidas de las pruebas de evaluación de cada asignatura (test final de respuesta múltiple **40%** y trabajo práctico **50%**) y la participación en los debates (en los que se evaluará la presencia (lectura), la participación (cantidad), la articulación (información) y la relevancia (contenido) **10%**).

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
- DIRECCIÓN INTERNACIONAL DE LOS RRHH
- HABILIDADES DIRECTIVAS, TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN Y COMUNICACIÓN

Competencias Básicas: CB2, CB3 y CB5.

Competencias Generales

Instrumentales	Personales	Sistémicas	Aplicabilidad
<ul style="list-style-type: none"> ▪ G1 ▪ G2 ▪ G3 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G4 ▪ G5 ▪ G6 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ G7 ▪ G8 ▪ G9 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 Responsabilidad Social Corporativa en los negocios y en las organizaciones de carácter internacional.

<ul style="list-style-type: none"> 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. Ser capaz de 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. Herramientas para la interacción personal, 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
Actividades formativas modalidad presencial		
<p>Presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> Clases magistrales Seminarios Tutorías presenciales <p>No presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> Trabajo de casos prácticos Tutorías no presenciales <p>Metodología: Común en todo el Máster</p> <p>TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca</p>	<p>Presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> Clases magistrales Seminarios Tutorías presenciales <p>No presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> Trabajo de casos prácticos Tutorías no presenciales <p>Metodología: Común en todo el Máster</p> <p>TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca</p>	<p>Presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> Clases magistrales Seminarios Tutorías presenciales <p>No presencial:</p> <ul style="list-style-type: none"> Trabajo de casos prácticos Tutorías no presenciales <p>Metodología: Común en todo el Máster</p> <p>TIC: Uso de correo-e, recursos informáticos y audiovisuales de la biblioteca</p>
Breve descripción de contenidos		
<ul style="list-style-type: none"> La cultura en los negocios internacionales La organización de la empresa internacional: <ul style="list-style-type: none"> Estructuras organizativas Sistemas de control La empresa nacida global frente a la internacionalizada en etapas. La Responsabilidad Social Corporativa en la empresa internacional 	<ul style="list-style-type: none"> El papel de la gestión de los Recursos Humanos. Características específicas en una empresa de carácter internacional. Planificación y contratación de individuos: <ul style="list-style-type: none"> Captación de talento La movilidad de los RRHH Gestión de la interculturalidad La gestión del tiempo La inteligencia emocional y el networking Evaluación de los recursos humanos. 	<ul style="list-style-type: none"> Introducción a las habilidades directivas Estilos de dirección Interacción personal y comunicación
Actividades formativas modalidad online		
<p>Unidades didácticas de autoaprendizaje interactivo que incluyen los siguientes elementos formativos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Test de nivel sobre los contenidos del módulo. Actividades de autoevaluación. Ejercicios prácticos Lecturas y materiales complementarios. Participación en el foro de debate sobre el contenido del módulo. Tutorías no presenciales. Actividad práctica vinculada a la resolución de un caso dónde el participante tendrá que aplicar los conocimientos adquiridos durante el módulo. 		
Evaluación modalidad presencial		

Común en todo el Máster.

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

Respecto a la evaluación continua, el profesor podrá optar por uno o más de los siguientes elementos de evaluación continua:

- 9) Participación en las actividades planteadas dentro del aula
- 10) Trabajo Individual (de casos, prácticas,....)
- 11) Trabajo en grupo
- 12) Exposiciones o demostraciones.

Evaluación modalidad *online*

La calificación final del módulo tiene en cuenta, **por igual**, las calificaciones obtenidas de las pruebas de evaluación de cada asignatura (test final de respuesta múltiple **40%** y **trabajo práctico 50%**) y la participación en los debates (en los que se evaluará la presencia (lectura), la participación (cantidad), la articulación (información) y la relevancia (contenido) **10%**).

TRABAJO FINAL DE MÁSTER

6 ECTS, carácter obligatorio.

Asignatura programada en el 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 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 business plan.
- 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

- Revisión de los contenidos del programa.

<ul style="list-style-type: none"> • Revisión bibliográfica • Consultas con un tutor especialista asignado.
<p>Evaluación</p> <p>El tutor especialista asignado evalúa el documento enviado como definitivo así como el seguimiento en la realización del trabajo durante todo el proceso. Para la evaluación se tienen en cuenta los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Originalidad del trabajo. • Metodología empleada. • Aplicabilidad. • Presentación: estructura y coherencia. • Esfuerzo personal • Cumplimiento del calendario previsto. <p>Defensa pública a través de un tribunal. En la modalidad online esta defensa se realizará a través de un espacio virtual.</p>

<p>PRÁCTICAS PROFESIONALES (Para los estudiantes de ESCI)</p>	<p>9 ECTS, carácter optativo.</p> <p>A realizar en el cuarto trimestre.</p> <p>Idioma: castellano, catalán e inglés (en función de la empresa)</p>
<p>Contenidos</p> <p>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.</p> <p>La dirección del máster supervisará que las tareas asignadas sean relevantes y relacionadas con las competencias específicas del máster.</p> <p>Las prácticas externas se llevarán a cabo en organizaciones públicas y privadas con las que ESCI dispone de convenios de colaboración o con las que se entablen en un futuro.</p>	
<p>Competencias</p> <p>La totalidad de competencias.</p>	
<p>Resultado de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación para la práctica profesional en el entorno de los negocios internacionales. • Conocimiento directo del entorno profesional y las principales funciones relativas a los negocios internacionales en una empresa con actividad significativa en este dominio. • Interrelación con un equipo de profesionales cuya actividad principal se centra en los negocios internacionales • Desarrollo y puesta en práctica de las habilidades comunicativas, orales y escritas, en un entorno profesional. 	
<p>Actividades formativas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prácticas externas. 	
<p>Evaluación</p> <p>Existe una tutorización conjunta (empresa/institución y dirección académica) del estudiante. El tutor externo, designado por la institución/empresa, entregará un informe de evaluación del estudiante a lo largo de su práctica profesional. Cada estudiante realizará un informe donde evaluará su práctica profesional, valorando las oportunidades y los conocimientos desarrollados. El seguimiento por parte de los tutores de los respectivos informes y una entrevista final con cada estudiante determinarán si quedan superados los créditos correspondientes a las prácticas profesionales.</p>	

SEMINARIOS DE ESPECIALIZACIÓN (para los estudiantes de IDEC Escuela de Estudios Superiores)	9 ECTS, carácter optativo Asignatura programada en el primer, segundo y tercer trimestre. Idioma: castellano
Contenidos:	
<p>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EUROPA</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON ASIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON AMERICA LATINA</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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	
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	
Saber identificar las oportunidades de negocio en los mercados asiáticos y de América Latina en relación con los mercados europeos. Tener capacidad para diagnosticar el potencial de negocios en los mercados internacionales de acuerdo con sus características específicas.	
Actividades formativas	
Presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Clases magistrales Seminarios ▪ Tutorías presenciales No presencial: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trabajo de casos prácticos ▪ Tutorías no presenciales Metodología: Común en todo el Máster	
Actividades formativas modalidad online	
Unidades didácticas de autoaprendizaje interactivo que incluyen los siguientes elementos formativos: <ul style="list-style-type: none"> • Test de nivel sobre los contenidos del módulo. • Actividades de autoevaluación. • Lecturas y materiales complementarios. • Participación en el foro de debate sobre el contenido del módulo. • Preparación del trabajo final solicitado. • Visualización de conferencias gravadas y/o ontime a través de webex, de especialistas en cada uno de los continentes analizados. 	
Evaluación (modalidad presencial y online)	
(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. <u>A modo de ejemplo se adjunta en el Anexo 5 la Agenda de la Semana Internacional 2010-12 para el programa IDEC Escuela de Estudios Superiores.</u>			
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 IDEC Escuela de Estudios Superiores 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: CB2, CB3, CB4 y CB5.			
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			
<ul style="list-style-type: none"> 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. 			
Actividades formativas			
Presencial: <ul style="list-style-type: none"> Clases magistrales Seminarios Tutorías presenciales No presencial: <ul style="list-style-type: none"> Trabajo de casos prácticos Tutorías no presenciales 			
Metodología: Común en todo el Máster			
Evaluación			
La semana internacional se evalúa a través de un trabajo práctico que consiste en la realización de un trabajo relacionado con las oportunidades de negocio en el país de destino (50-70%). También se tendrá en cuenta la implicación y participación de cada estudiante a lo largo de la Semana (20-40%). En el caso del plan alternativo establecido para la modalidad online, existirá una evaluación por parte de la empresa, sobre el proyecto realizado y la implicación (60%), así como por parte del tutor académico (40%).			

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.

PROFESORADO ESCI

NÚMERO TOTAL DE PROFESORES QUE IMPARTE EL MÁSTER	24
NÚMERO TOTAL DE PROFESORADO DOCTOR QUE IMPARTE EL MÁSTER	17

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Doctorado	Acreditación	Años experiencia docente	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
Silvia Andrés	Profesor asociado ESCI	Licenciada en Economía, UPF. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas, UPF. Máster en Fiscalidad, UPF-UPC.	-	-	4 años	Departamento fiscal en Garrigues: J&A Garrigues (Fiscal) desde 2006 hasta la actualidad.	Operaciones internacionales
Silvia Ayuso	Coordinadora de la Cátedra MANGO de Responsabilidad Social Corporativa de la Escola Superior de Comerç Internacional.	Doctora en Ciencias Ambientales por la Universitat Autònoma de Barcelona. Ingeniera Ambiental por la Universidad Técnica de Berlín.	Si	-	2 años	Colaboradora científica en el Grupo de Investigación en Gestión Ambiental (GIGA) y la Cátedra MANGO de Responsabilidad Social Corporativa de ESCI. Investigadora postdoctoral de la Cátedra 'la Caixa' de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo, IESE. Investigadora postdoctoral del Center for Business in Society, IESE. Colaboradora académica de la Universitat Oberta de Catalunya. Auditora de Sistemas de Gestión Ambiental de CALITAX Certificació, SL. Consultora en la División de Medio Ambiente de Randa Group, S.A.	Organizativas

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Doctorado	Acreditación	Años experiencia docente	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
Jaume Bonet	Profesor asociado ESCI	Licenciado en Ciencias Empresariales, ESADE. Master en Administración y Dirección de Empresas (ESADE)	-	-	16 años	Director Económico-Administrativo de Hoteles Turísticos Unidos, S.A. (HOTUSA). Grup VEMSA 1857, Consejero y controller de gestión. Catalana d'Iniciatives, Director de inversiones. Creaciones Victorio&Lucchino, Director general. Industrias Valls, Director financiero. Dollfus-Mieg & CIA, Director administrativo - financiero. Compañía general de tabacos de Filipinas, Subdirector financiero. Editorial Argos Vergara, Director administrativo - financiero. Arthur Andersen y CIA, Consultor. Industrial Viladecans, Director administrativo - financiero. Coopers & Lybrand, Auditor.	Finanzas Internacionales
Xavier Carbonell	Profesor asociado ESCI	Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.	-	-	Más de 20	Auditor-censor jurado de cuentas. Director del departamento de responsabilidad social corporativa MANGO. Subdirector de auditoría y control interno de MANGO. Manager en el ámbito de la auditoría del consulting administrativo-financiero y fiscal de Auren Fidem Consultors - Auditors.	Organizativas
Oriol Castells	Profesor asociado ESCI	Graduado Superior en Comercio Internacional, ESCI.	-	-	4 años	Export Manager en Gisp Limited.	Operaciones Internacionales / Entorno Internacional
Andrew Coles	Profesor asociado ESCI	5 Máster en Negocios Internacionales (MBA for Export), ESCI. Licenciado en Filología Española y Francesa, Liverpool John Moores University. BTEC ONC in Civil Engineering (equivalente FP II Aparejador), Southfields College Leicester.	-	-	5 años	Director de ventas internacionales en Ninco Desarrollos. Director de Desarrollo de Componentes en Europa en XB Components. Director del área de exportación en Bioconservación.	Estrategia Internacional / Comercio Internacional

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Doctorado	Acreditación	Años experiencia docente	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
Rosa Colomé	Coordinadora académica de ESCI.	Dra. Ciencias Económicas y Empresariales (UPF). Máster in Economics (UPF). MSc in Logistics and Supply Chain Management (Cranfield University).	Si	Lectora	16 años	Profesora propia de Estudios de Economía y Empresa de la Univesitat Oberta de Catalunya. Profesora asociada del Departamento de Economía y Empresa de la Universitat Pompeu Fabra. Colaboradora en tareas de formación y en la revisión de materiales del Centro Español de Logística. Profesora del Departamento de Logística de la Escola Universitària del Maresme.	Operaciones Internacionales / Comercial Internacional
Montse Escofet	Profesor Asociado ESCI.	Graduado Superior en Comercio Internacional, ESCI. Diplomada en Ciencias Empresariales por la UPF.	-	-	6 años	Directora de Fiscalidad y Pensiones de Unilever España. 12 años en Garrigues en el Departamento de Fiscalidad internacional.	Operaciones Internacionales
Joan Freixanet	Profesor Asociado ESCI.	Dr. Administración y Dirección de Empresas (UPC). Licenciado y M.B.A. por ESADE. Máster en Gestión Internacional (Community of European Management Schools, Noruega)	Si	Tramitando	14 años	Director de Interpartner Consulting, SL.. Profesor en ESADE, Universidad Ramon Llull - La Salle, UOC, UAB, ICEX. Fundador y director de Interpartner Consulting.	Estrategia Internacional
Pere Fullana	Director del Grupo de Investigación en Gestión Ambiental en ESCI.	Dr. Ingeniería Industrial (URL). Ingeniero Industrial (UAB). Ingeniero Químico (IQS). Diplomado en Informática Química (IQS). Máster en Gestión de la Empresa Industrial (URL)	Si	Investigador (agregado)	13 años	Delegado español para la relación de la series de normas ISO 14000, CEN 13910 i CEN 350. Consultor de Medio Ambiente, Randa Group. Socio-Director, Randa Group. Colaborador de cátedra en el Departamento de Ingeniería Química. Adjunto a dirección técnica, Laboratorios Ausonia. Ayudante de laboratorio, Central Térmica de Alcúdia, Mallorca.	Organizativas

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Doctorado	Acreditación	Años experiencia docente	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
Jordi Garolera	Coordinador académico de ESCI.	Dr. Dirección y Administración de Empresas (IESE). Licenciado en Administración de Empresas (University of Miami, USA).	Si	Colaborador	20 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 Politècnica de Catalunya. Coordinador de Marketing de Arco Chemical España. Director de Marketing de U.S. Braiding (Florida). Jefe de administración comercial de Arbora.	Comercial Internacional / Estrategia Internacional
Alex Grasas	Profesor adjunto en el Departamento de Economía y Empresa, UPF. Profesor Asociado ESCI.	Dr. Ingeniería Industrial (Universidad de Florida). Máster Ingeniería Industrial y de Sistemas, (Universidad de Florida). Licenciado en Ingeniería Industrial, UPC.	Si	-	3 años	Instructor, IESE Business School. Profesor adjunto, University of Florida. Fairy-Lenor, departamento de Packing, Procter & Gamble. Departamento de producción, Kemira Chemicals.	Operaciones Internacionales
Oyvin Kyvic	Profesor Asociado ESCI.	Dr. Management Sciences (ESADE). Certificado avanzado profesional, New York University, Graduate School of Business Administration. Máster en Finanzas, University of Plymouth, England. Máster en Administración de Empresas, Norwegian School of Economics and Business Administration.	Si	-	3 años	Director de Kyrucio investments (Norway). Director de Pro-Ex International. Director de A.S.Oyco (Norway). Financiero y analista de proyectos en Stolt parcel Tankers (USA).	Estrategia Internacional

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Doctorado	Acreditación	Años experiencia docente	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
Enric Luelmo	Profesor Asociado ESCI.	Licenciado en Derecho, UAB. Posgrado en Fiscalidad Internacional, UB.	-	-	10 años	Director de Planificación Fiscal del Grupo Cirsaa.. Asociado en Garrigues Abogados y Asesores Tributarios. Profesor de Posgrado sobre Fiscalidad Internacional de la UB. Profesor de Máster en Derecho Tributario de la UB.	Operaciones Internacionales
Jordi Mas	Profesor Asociado ESCI.	Dr. Microbiología, UB. MBA, Esade.	Si	Tramitando	10años	Director de la revista International Microbiology.. Director de la Catalan Foundation for Research and Innovation (FCRI). Jefe del departamento de biotecnología y medio ambiente de Hispano Química.	Estrategia Internacional
Lluís Mosella	Profesor asociado de Economía de la UPF. Profesor Asociado ESCI.	Graduate Degree in Professional Property Management, UPF. Dr. en Economía, Harvard University. Máster en Economía, Harvard University. Licenciado en Economía, UPF.	Si	-	6 años	Profesor de Macroeconomía y Microeconomía, Universitat de Girona. Profesor de Macroeconomía, crecimiento económico y economía política, Harvard University. Director general de Escaire Lloret. Director general de Doblema Lloret. Managing Partner en INTG Marketing. Consultor en McKinsey & Company.	Entorno Internacional
Alex Muns	Profesor Asociado ESCI.	Licenciado en Geografía e Historia	Si		9	Asistant to the President (Word Bank). Profesor asociado (UPF). Director de Relaciones Internacionales (BDL).	Entorno Internacional

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Doctorado	Acreditación	Años experiencia docente	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
Estíbalitz Ortiz	Profesora Asociada ESCI.	Dra. Filología Hispánica, IESE. Máster en Filosofía de Acción y Dirección de Organizaciones, IESE. Licenciada en Filología Hispánica, Universidad de Navarra.	Si	Tramitando	11	Generalista de Recursos Humanos en el Centro de Servicios Compartidos de Agilent. Profesor asociado en ESCI.	Organizativas
Joan Pere Plaza	Profesor Asociado ESCI.	Dr. Ciencias Políticas	Si	-	4 años	Universidad Carlos III (visiting). Profesor adjunto UAB – Ciencias políticas.	Entorno Internacional
Jordi Puig	Jefe de estudios y de relaciones internacionales de ESCI.	Dr. Economía, UPF. Máster en Economía, UPF. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UAB.	SI	Colaborador	20 años	Profesor asociado del Departamento de Economía y Empresa de la UPF. Profesor asociado del Departamento de Economía de la Universitat de Girona. Coordinador y profesor del programa de formación en gestión cultural en la Fundació Universitat de Girona.	Entorno Internacional
Tomislav Rimac	Profesor adjunto en Stockholm School of Economics. Profesor Asociado ESCI.	BASc , Engineering (Electronics). MBA , Management, University of Toronto.	Si	-	5 años	Management Consultant, Toronto. Business Manager at Toronto Dominion Bank Financial Group, Toronto. Applications Engineer in Vicorp Canada. Programmer Analyst in ACI Worldwide Canada. Profesor adjunto de la Universitat Pompeu Fabra - Departamento de Economía y Empresa.	Comercial Internacional

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Doctorado	Acreditación	Años experiencia docente	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
Mercè Roca	Coordinadora académica en ESCI.	Dra. por la Leeds University Business School (Reino Unido). Máster en Economía y Empresa por la Univesitat Pompeu Fabra. Licenciada en Economía y ADE por la Universitat Pompeu Fabra. Acreditada Agregada por AQU.	Si	Agregada	5 años	Profesora de Estadística e Investigación de Mercados. Investigadora del Laboratorio de Economía Esperimental y el Grupo de Investigación en Logística Empresarial. Autora de distintos estudios sobre Organización de Empresas	Comercial Internacional
Funda Sezgí	Profesora Asociada ESCI.	Licenciada en ADE, Turkey. Master of European Business Administration and Business Law, Lund University, Sweden.	Acabando doctorado en IESE	-	5 años	Freelance Market Analyst, Euromonitor PLC Consulting Services, Istanbul.	Estrategia Internacional
Joan Ribas	Coordinador académico en ESCI.	Dr. Economía, UPF. Máster en Economía, UPF. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, UAB.	SI	Colaborador y profesor universidad privada	20 años	Profesor asociado del Departamento de Economía y Empresa de la UPF. Profesor asociado del Departamento de Economía de la Universitat de Girona. Coordinador y profesor del programa de formación en gestión cultural en la Fundació Universitat de Girona.	Entorno Internacional

PROFESORADO IDEC Escuela de Estudios Superiores

NÚMERO TOTAL DE PROFESORES QUE IMPARTE EL MÁSTER	24
NÚMERO DEL PROFESORADO DOCTOR	9
NÚMERO DE PROFESORADO DOCTORANDO	2

COORDINADOR ANÁLISI DEL ENTORNO – 9 ECTS				
Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.
Manuel Cienfuegos	Profesor titular de universidad Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales del Departamento de Derecho de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctor en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra. Licenciado en Derecho por la Universidad de Extremadura.	Sí	Director adjunto de ORLA-UPF. Consultor internacional en materia de integración económica y acuerdos internacionales. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster propio desde el año 2003.
COORDINADOR ESTRATEGIA – 6 ECTS				
Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.
Carles Murillo	Catedrático de universidad de Economía Aplicada del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona.	Sí	Director del Observatorio de las Relaciones con Latinoamérica de la Universidad Pompeu Fabra (ORLA-UPF). Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster propio desde sus inicios en el año 2003.
COORDINADOR COMERCIO INTERNACIONAL – 6 ECTS				
Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.
Helena Ramalinho	Profesora agregada de Organización de Empresas del Departamento de Economía y Empresas de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctora en Investigación Operativa por la Universidad de Cornell (EEUU). Licenciada en Estadística e Investigación Operativa por la Universidad de Lisboa.	Sí	Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1997 y en el Máster propio desde el año 2006.
COORDINADOR FINANZAS – 6 ECTS				
Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.
Tanguy Jacopin	Profesor en IESE Business School y Columbia University.	Doctor en Economía Aplicada por la Universidad de la Sorbona de París.	En trámite	Socio Director de Global Born. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2004 y en el Máster propio desde el año 2005.

COORDINADOR OPERACIONES – 6 ECTS				
Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.
Helena Ramalhinho	Profesora agregada de Organización de Empresas del Departamento de Economía y Empresas de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctora en Investigación Operativa por la Universidad de Cornell (EEUU). Licenciada en Estadística e Investigación Operativa por la Universidad de Lisboa.	Sí	Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1997 y en el Máster propio desde el año 2006.
COORDINADOR ORGANIZATIVAS – 9 ECTS				
Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.
Manuel Cienfuegos	Profesor titular de universidad Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales del Departamento de Derecho de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctor en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra. Licenciado en Derecho por la Universidad de Extremadura.	Sí	Director adjunto de ORLA-UPF. Consultor internacional en materia de integración económica y acuerdos internacionales. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster propio desde el año 2003.
COORDINADOR SEMINARIOS DE ESPECIALIZACIÓN – 9 ECTS				
Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.
Carles Murillo	Catedrático de universidad de Economía Aplicada del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona.	Sí	Director del Observatorio de las Relaciones con Latinoamérica de la Universidad Pompeu Fabra (ORLA-UPF). Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster propio desde sus inicios en el año 2003.
COORDINADOR SEMANA INTERNACIONAL – 3 ECTS				
Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.
Carles Murillo	Catedrático de universidad de Economía Aplicada del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona.	Sí	Director del Observatorio de las Relaciones con Latinoamérica de la Universidad Pompeu Fabra (ORLA-UPF). Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster propio desde sus inicios en el año 2003.

PROFESORADO

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
Helena Ramalinho	Profesora agregada de Organización de Empresas del Departamento de Economía y Empresas de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctora en Investigación Operativa por la Universidad de Cornell (EEUU). Licenciada en Estadística e Investigación Operativa por la Universidad de Lisboa.	Sí	Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1997 y en el Máster propio desde el año 2006.	Logística y transporte internacional.
Alejandro Arola		Licenciado en Derecho.		Director General de Arola Aduanas y Consignaciones. Agente de aduanas. Presidente de la Asociación de Representantes Aduaneros. Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster propio desde el año 2004.	Contratación internacional y gestión aduanera.
José Luis Aznar		Licenciado en Derecho.		Asesor de Empresas. Consultor y Experto de la Unión Europea. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1998 y en el Máster propio desde el año 2005.	Contratación internacional y gestión aduanera.
Josep Bertrán	Profesor asociado de Comercialización e Investigación de mercados del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Cataluña.		Consultor en Fomento del Trabajo Nacional. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1997 y en el Máster propio desde el año 2004.	Habilidades directivas. Dirección internacional de RRHH
Josep Manuel Brañas	Profesor en ESADE	Doctor por la Universidad Autónoma de Barcelona.	Sí	Coordinador del Centro de Estudios e Investigaciones	Seminario especialización Asia.

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
		Máster en International Management por ESADE.		Coreanas. Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster propio desde el año 2007.	
Xavier Brun	Profesor asociado de Economía Financiera y Contabilidad del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universitat de Barcelona. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pompeu Fabra. Máster en Banca y Finanzas por la Fundación IDEC. European Financial Advisor.		Analista en Strategic Investments Advisors (España). Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1999 y en el Máster propio desde el año 2003.	Finanzas internacionales
Josep María Cervera		Licenciado en Economía por ESADE		Director del Área de Internacionalización Empresarial de la Cámara Oficial de Comercio Barcelona. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2004 y en el Máster propio desde el año 2007.	Seminario especialización Asia y América Latina.
Carles Murillo	Catedrático de universidad de Economía Aplicada del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona.	Sí	Director del Observatorio de las Relaciones con Latinoamérica de la Universidad Pompeu Fabra (ORLA-UPF). Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster propio desde sus inicios en el año 2003.	Economía internacional. Entorno económico, social y político internacional. Investigación de mercados y análisis sectorial.

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
Manuel Cienfuegos	Profesor titular de universidad Derecho Internacional Público y Relaciones Internacionales del Departamento de Derecho de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctor en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra. Licenciado en Derecho por la Universidad de Extremadura.	Sí	Director adjunto de ORLA-UPF. Consultor internacional en materia de integración económica y acuerdos internacionales. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster propio desde el año 2003.	Marcos institucional de los procesos económicos de integración regional.
Sebastián Curet	Profesor asociado de Economía Financiera y Contabilidad del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Licenciado en Estudios Internacionales con Orientación en Economía y Finanzas por la Universidad Torcuato di Tella. Máster en Economía de la Universidad Torcuato Di Tella y MBA en la Fundación IDEC.		Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster propio desde el año 2008.	Finanzas internacionales Entorno económico, social y político internacional.
Oscar Elvira	Profesor asociado de Economía Financiera y Contabilidad del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctor en Economía por la Universidad de Barcelona. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pompeu Fabra.		Analista de mercados financieros. Gestor de patrimonios. Gesiuris, S.L. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1997 y en el Máster propio desde el año 2008.	Finanzas internacionales Entorno económico, social y político internacional
David Elvira	Profesor asociado del Departamento de Derecho de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctor en Derecho por la Universidad Pompeu Fabra. Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona.		Abogado del despacho Doctor Frühbeck y responsable de FICESA TREUHAND en Barcelona. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1999 y en el Máster propio desde el año 2004.	Contabilidad y fiscalidad internacional.

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
María Giné		Licenciada en Administración y Dirección de Empresas Master en Negocios Internacionales por la UPF		Directora General Adjunta de Arola, Aduanas y Consignaciones. Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster propio desde el año 2004.	Contratación internacional y gestión aduanera.
Tanguy Jacopin	Profesor en IESE Business School y Columbia University.	Doctor en Economía Aplicada por la Universidad de la Sorbona de París.	En trámite	Socio Director de Global Born. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2004 y en el Máster propio desde el año 2005.	Finanzas internacionales Entorno económico, social y político internacional
Amadeo Jensana		Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.		Director del Círculo de Negocios de Casa Asia y responsable del área económica de esta entidad. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2004 y en el Máster propio desde el año 2007.	Seminario especialización Asia.
José Luís Martín Marín	Profesor asociado de Dirección Estratégica del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Ingeniero industrial y de Sistemas y Master en Administración por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Monterrey. Doctorando en economía por la URL. Barcelona (en curso) Máster en Administración por el ITESM. Máster en Negocios Internacionales por la Universidad de Texas.		Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2003 y en el Máster propio desde el año 2004.	Cultura y organización de la empresa internacional. Business Game. Simulación de decisiones estratégicas.

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
Judith Mata	Profesora asociada de Comercialización e Investigación de Mercados del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Univesidad de Barcelona.		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. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1999 y en el Máster propio desde el año 2003.	Marketing internacional.
Mª Isabel Pardos		Licenciada en Economía por la Universidad de Barcelona		Miembro del Consejo de Dirección y portavoz internacional de Litexco Group. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2004 y en el Máster propio desde el año 2009.	Seminario especialización Europa y América Latina.
Xavier Puig Pla	Profesor colaborador permanente de Economía Financiera y Contabilidad del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad Pompeu Fabra.	Doctor en Administración y Dirección de Empresas por la UPF. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona.	Sí	Consejero delegado de Gesiuris, SGIIC y vicepresidente de Cat Patrimonis, SICAV. Director del Programa de posgrado de Dirección Bancaria de la Fundación IDEC. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1993 y en el Máster propio desde el año 2003.	Finanzas internacionales
Joan Ros		Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Ramón Llull de Barcelona y Máster en		Director de la oficina en Barcelona de Binomio & China Global Consultants. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2004 y	Seminario especialización Asia

Profesorado	Nivel contractual	Titulación Académica (Grado y Doctorado)	Evaluación / Acreditación	Experiencia profesional.	Asignaturas que imparten.
		Dirección de Empresas por la Universidad Golden Gate (EE.UU.).		en el Máster propio desde el año 2007.	
Carlos Scarone	Catedrático de Comercialización y director del Diploma en Marketing de la Universidad de la República de Montevideo (Uruguay).	Doctorando en Economía por la UOC (en curso)		Consultor de la CEPAL Asesor Económico en Proyecto Minero Siderúrgico. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 2002 y en el Máster propio desde el año 2004.	Marketing internacional. Estrategia internacional de la empresa
Enrique Schönberg	Profesor asociado Departamento de Economías y Empresa de la UPF	Licenciado en CC Económicas por la Universidad de Buenos Aires		Consultoría internacional. Análisis de mercados. Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster propio desde el año 2010.	Estrategia internacional de la empresa Investigación de mercados y análisis sectorial.
Pere Serra		Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona.		Director financiero de Eurofactor – Crédit Agricole. Relationship Manager del Departamento de Instituciones Financieras de "la Caixa". Experiencia en la Fundación IDEC y en el Máster propio desde el año 2003.	Finanzas internacionales. Contabilidad y fiscalidad internacional.
Antoni Valls		Perito Mercantil, por la Escuela de Altos Estudios Mercantiles de Barcelona.		Consultor de Desarrollo Directivo de HUMAN SUCCES®. Experiencia en la Fundación IDEC desde el año 1994 y en el Máster propio desde el año 2004.	Habilidades directivas Dirección internacional de RRHH

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

- 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 unidad administrativa con incidencia directa sobre la gestión de los planes de estudio es básicamente la secretaria de ESCI.
- Soporte técnico: el total de recursos directos dedicados al máster es de 9 personas, contando los servicios administrativos, informáticos, y recepción.

c) Por parte de IDEC Escuela de Estudios Superiores

- 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 IDEC Escuela de Estudios Superiores.
- Soporte técnico: recursos directos dedicados al máster contando los servicios administrativos, informáticos, y recepción.

Además, para la modalidad online:

- 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.
- 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 del IDEC Escuela de Estudios Superiores que le ayudará a que el seguimiento de este programa *online* sea fácil y cómodo.

Selección de profesorado y otros recursos humanos necesarios:

Los tutores y docentes de los programas de formación se eligen siguiendo criterios de excelencia académica internacional y experiencia docente y profesional en el ámbito del comercio exterior. 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.

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.

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.

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 IDEC Escuela de Estudios Superiores y la Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI).

7.1.1 Espacios docentes y de gestión disponibles

El IDEC Escuela de Estudios Superiores está situado en el Edifici Balmes y el ESCI en el Paseo Pujades integrado en la zona Campus de Ciutadella, todos ellos en Barcelona.

a) Infraestructura de ESCI

A continuación se justifica detalladamente el ajuste de la infraestructura de ESCI para la realización del Máster en Negocios Internacionales que se propone en el presente documento

El edificio de ESCI

El edificio de ESCI está situado en una zona céntrica y atractiva de la ciudad de Barcelona y a la vez está integrado a la zona del Campus de la UPF de Ciutadella. El edificio, situado en el Paseo Pujades 1 de Barcelona es de propiedad y cuenta con una superficie de 7.800 metros cuadrados distribuidos en planta baja, cinco plantas y un sótano. En la página web, concretamente en el apartado Universidad y Empresa, se pueden consultar las características de las diferentes aulas y espacios de docencia y del auditorio. Actualmente las actividades de ESCI ocupan el sótano, la planta baja y cuatro de las cinco plantas. Las instalaciones del edificio responden a las necesidades correspondientes a una formación exigente y de calidad. Existen un auditorio y salas de actos con capacidad para acoger confortablemente de veinte a trescientas personas, con equipamiento audiovisual de alta calidad, conexión wi-fi en todo el edificio, posibilidad de tener servicios de traducción simultánea, etc. Estas instalaciones facilitan la docencia y ofrecen la posibilidad de realizar actividades diversas no directamente relacionadas con la docencia universitaria, pero conectadas con el proyecto de ESCI, como encuentros de directivos internacionales, asociaciones empresariales y otras. Un ejemplo de esto es el programa de los Almuerzos de la Cámara de comercio de Barcelona, que tiene lugar en nuestra sede una vez al mes desde ya hace más de seis años.

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

1. Aulas

ESCI cuenta con instalaciones propias desde el curso académico 1998-1999. El edificio de ESCI, con una superficie total de 7.796 metros cuadrados está situado en una zona adyacente a la zona del Campus de la Ciutadella. Actualmente, el edificio de ESCI acoge la totalidad de estudios impartidos por la institución: Grado en Negocios y Márketing Internacionales - Graduado Superior en Comercio Internacional - Licenciatura de Segundo Ciclo en Investigación y Técnicas de Mercado - Máster en Negocios Internacionales MIB Executive - Máster en Gestión Internacional - Máster en Retail Internacional - Postgrado en Liderazgo Femenino - Curso Superior de Comercio Internacional y otros cursos de especialización. Al curso 2009-2010, ESCI utiliza para sus actividades docentes la planta baja y las cuatro primeras plantas que incluyen:

- 1 sala de actos (300 personas)
- 3 aulas docentes de gran formato (80 personas)
- 4 aulas docentes de formato medio (una de 60 y 5 de 40 personas)
- 11 aulas docentes de seminarios (30-20 personas)
- 1 aula informática

- 1 sala de reuniones con videoconferencia.

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

2. Tecnologías

A continuación se hace una relación de la tecnología de la que disponen cada uno de los diferentes espacios.

a) Sala de lectura y aula de informática

- Número de ordenadores disponibles: 26
- Sistema operativo: Windows

b) Software

- Software de ofimática: Word, Excel, Access, etc.
- Software libre.
- Acceso a Internet.
- Cliente de correo electrónico (vía web).
- Software específico para la docencia (SPSS, Derive).
- Acceso a herramientas de e-learning (Moodle).

c) Aulas de docencia

La Escuela dispone a todas las aulas destinadas a la docencia de:

- ordenador con capacidad de reproducción de medios audiovisuales (como DVDs)
- sistema de sonido distribuido por el aula
- proyector y pantalla

Por otro lado, casi todas las aulas están adicionalmente equipadas con aparato reproductor de DVDs y sistema de micrófonos inalámbricos.

Las aulas de docencia están equipadas con conexión eléctrica individualizada.

La provisión de acceso sin cables a Internet así como el acceso a herramientas de e-learning (Moodle) garantiza el uso intensivo de nuevas tecnologías en el desarrollo de las actividades formativas.

d) Red

Todos los ordenadores ESCI disponen de conexión a la red. Igualmente, el edificio de ESCI dispone prácticamente de cobertura de red sin hilos al 100 por ciento de su superficie. Actualmente ESCI, la UPF y el Centro de Supercomputació de Catalunya (CESCA) ya han firmado un convenio que debe permitir el acceso de ESCI a la red de comunicaciones de la Anilla Científica. La Anilla Científica ofrece una gran capacidad de transmisión de datos entre todas las instituciones conectadas de forma que se facilita el intercambio de información, el acceso a los recursos, el enlace con RedIRIS y todas las redes de búsqueda con las que esta tenga intercambio de tráfico y el uso y el desarrollo de aplicaciones de banda ancha. Después del curso 2009-10, está previsto que la cobertura tenga acceso a EDUROAM. El servicio EDUROAM facilita la movilidad de los investigadores y los estudiantes europeos ofreciéndolos conectividad en sus desplazamientos al resto de instituciones participantes.

3. Otras Instalaciones docentes

Además de los espacios docentes detallados anteriormente, la escuela dispone de espacios para otros usos, tal y como se detallan a continuación:

	Número	Metros cuadrados
Taquillas individuales	390	160
Sala de lectura y de informática	1	170
Sala de Actos	1	324
Sala de reuniones (1 habilitada para	2	27 y 35

videoconferencia)		
Despachos profesores / administración	21	583
Despachos investigación (6-8 personas)	2	60
Sala de profesores	1	16
Sala de estudio individual	1	35

La sala de estudio o lectura acoge un fondo bibliográfico especializado en el ámbito de la Gestión Internacional para consulta y préstamo de los usuarios, y además, es el espacio que los estudiantes tienen para desarrollar los trabajos en grupo. La sala de informática es una sala de 15 plazas destinada a hacer las sesiones prácticas de los cursos de grado y los programas de formación continua. Actualmente la sala de informática también tiene un uso notable como laboratorio de idiomas. Por el acuerdo de adscripción de la Universitat Pompeu Fabra, los estudiantes, profesores y personal de apoyo de ESCI tienen acceso al servicio de préstamo y acceso a los ordenadores de la UPF (aun cuando con algunas limitaciones derivadas de la organización de los servicios).

Utilización esperada de espacios 2011-12.

Este sub-apartado incluye:

- a. Análisis del número, naturaleza y el máximo de participantes en las titulaciones que se impartirán en el curso 2011-12 en ESCI.
- b. Análisis de la disponibilidad de espacios en la franja horaria prevista para el Máster Universitario en Negocios Internacionales.

Los datos aportados clarifican que se prevé que el máster coincida temporalmente con 2 únicas titulaciones impartidas en ESCI (una de ellas en extinción) y la elevada disponibilidad de espacios para su impartición. Así mismo en este sub-apartado se justifica la plena disposición del aula de informática para el máster.

En concreto, se identifican las siguientes titulaciones que coexistirán con el nuevo Máster en Negocios Internacionales:

1. Grado en Negocios y Marketing Internacionales (320 estudiantes):
 - 120 estudiantes en primer curso (franja horaria: 8-14h)
 - 100 estudiantes en segundo curso (franja horaria: 14:30-21:30h)
 - 100 en tercer curso (franja horaria: 8-14h).
2. Graduado Superior en Comercio Internacional, en proceso de extinción (80 estudiantes):
 - 10 estudiantes en tercer curso (franja horaria: 8-14h).
 - 70 estudiantes en cuarto curso (franja horaria: 14:30-21:30h)
3. Máster en Retail Internacional: 25 estudiantes (viernes tarde y sábado mañana)
4. Máster en Comercio Exterior: 15 estudiantes (viernes tarde y sábado mañana)
5. Máster en International Business Executive: 16 estudiantes (viernes tarde y sábado mañana).
6. Postgrado en Liderazgo Femenino: 25 estudiantes (viernes tarde y sábado mañana).

Se prevé que el Máster Universitario en Negocios Internacionales aquí propuesto se imparta de lunes a viernes y en horario de mañana por lo que sólo coincidirá temporalmente con la docencia en el primer y tercer curso del Grado en Negocios y Marketing Internacionales y con las asignaturas ofertadas a los estudiantes pendientes de realizar asignaturas del tercer curso del Graduado Superior en Comercio Internacional (en extinción).

La siguiente tabla muestra el número máximo de estudiantes regulares esperados para estos cursos y la ocupación de aulas en términos del número de mañanas a la semana que cada tipología de aula estaría en uso por cada uno de los cursos. La tabla muestra al mismo tiempo el número de mañanas a la semana (lunes a viernes) disponibles para cada tipología de aula y el

cómputo del número de mañanas en las que estas aulas estarían disponibles para realizar otras actividades.

Título	Número de grupos	Subgrupos Seminarios	Número estudiantes	Aulas de 80	Aulas de 60	Aulas de 30
				mañanas /semana	mañanas /semana	mañanas /semana
Primero Grado en Negocios y Marketing Internacionales	2	6	120	4	0	13
Tercero Grado en Negocios y Marketing Internacionales	2	6	100	0	5	18
Tercero Graduado Superior en Comercio Internacional	1	1	10	0	0	1
Total aulas en ESCI, en mañanas/semana (total aulas x 5 mañanas/semana)				15	20	55
Aulas disponibles, en mañanas/semana				11	15	20

Del cuadro presentado se desprende la alta disponibilidad de aulas para la impartición del Máster Universitario en Negocios Internacionales, que requerirá de una aula de 30 estudiantes 5 mañanas/semana.

Este grado de ocupación y disponibilidad de espacios es extrapolable al curso 2012-13 y posteriores en tanto que se desplegará el cuarto curso del Grado en Negocios y Marketing Internacionales en horario de tarde y se extinguirá el mismo nivel del Graduado.

Por lo que se refiere a la disponibilidad del aula de informática para la impartición de clases en el Máster de Negocios Internacionales, cabe apuntar que los estudiantes del Grado en Negocios y Marketing Internacionales así como los estudiantes del Graduado Superior en Comercio Internacional deben disponer de un ordenador portátil como requisito para su admisión a los estudios, por lo que en estos cursos no se hace uso de la sala de informática. Así pues, se prevé que la sala de informática esté a plena disposición para su uso en el Máster Universitario en Negocios Internacionales.

Bolsa de prácticas ESCI

ESCI 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 tanto en los estudios del Graduado Superior en Comercio Internacional como en el 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 Externas recae, por parte de ESCI, 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.

El responsable de la gestión de la Bolsa de prácticas de ESCI 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 es previsible que, siempre dependiendo de las necesidades y coyuntura de cada una de las organizaciones colaboradoras, estas empresas ofrezcan 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 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 en el curso académico 2009-2010⁵.

Empresa	País
DESMON, SA	ESPAÑA
KENTEXPORT, SL	ESPAÑA
EQUIPPOS, SA	ESPAÑA
ESSENTIALS BRANDS, INC	ESTADOS UNIDOS
OPTIONS LTD	REINO UNIDO
ESTELA-CARBONELL & ASSOCIATS	ESPAÑA
CARL GÜLDENBERG	ALEMANIA
CAMBRA COMERÇ DE BARCELONA	ESPAÑA
BERSHKA BSK ESPAÑA	ESPAÑA
MASIAS MAQUINARIA, SA	ESPAÑA
CAMBRA COMERÇ DE BARCELONA	ESPAÑA
NOE CONCEPTOS ESPECIALES, SL	ESPAÑA
RÖHLIG ESPAÑA, SL	ESPAÑA
GD APARATOS ACCESORIOS PARA GAS, SL	ESPAÑA
CENTRE D'ESTUDIS I ASSESSORAMENT METAL·LÚRGIC	ESPAÑA
COMERCIALIZADORA DE GRANOS Y SEMILLAS LA BARCA, SA	MÉXICO
CARGO CLUB FORWARDERS, SL	ESPAÑA
SEGRE AB	SUECIA
TOLARAM CORPORATION PTE LTD	SINGAPUR
CAMBRA COMERÇ DE BARCELONA	ESPAÑA
BMW GROUP	ALEMANIA
QUIKSILVER	ESTADOS UNIDOS
PUNTO FA, SL	ESPAÑA
AKZONOBEL POWDER COATINGS	CHINA
STADIUM FOODS, SL	ESPAÑA
RÖHLIG ESPAÑA, SL	ESPAÑA
STRATECO GMBH	ALEMANIA
MITSUBISHI ELECTRIC EUROPE, B.V. SUCURSAL EN ESPAÑA	ESPAÑA
BASBRANDS, SL	ESPAÑA
CATALYST CAPITAL	REINO UNIDO
BUHLER	JAPÓN
PUNTO FA, SL	ESPAÑA
CAMBRA COMERÇ DE BARCELONA	ESPAÑA
DEUTSCHE BANK SAE	ESPAÑA
GALERIA MAYORAL	ESPAÑA
ISERTUS CHEMICAL, SL	ESPAÑA
SOLOSOL RENOVABLES, SL	ESPAÑA
CMA CGM IBERICA SA	ESPAÑA
CARGO CLUB FORWARDERS, SL	ESPAÑA
ROBERT BOSCH GMBH	ALEMANIA
ASTRAL EXPORT, SA	ESPAÑA
INVERSIONES Y NEGOCIOS EUROPA-AMERICA, SL	ESPAÑA
PEPE JEANS, SL	ESPAÑA
DEUTSCHE BANK SAE	ESPAÑA
MONLI ASIA INTERNACIONAL, SL	ESPAÑA
SECARTYS	ESPAÑA
PUNTO FA, SL	ESPAÑA
COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION	BÉLGICA
LEKUE, SL	ESPAÑA

⁵ Para más información, en el Anexo 2 se incluye información acerca de los sectores, países, cargo del tutor responsable y la actividad desarrollada en prácticas por los estudiantes de ESCI).

Empresa	País
CAMBRA COMERÇ DE BARCELONA	ESPAÑA
PAURANOVA, SL	ESPAÑA

ESCI velará 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 de los recursos e instalaciones que se ponen a disposición de las prácticas⁶.

b) Infraestructura de IDEC Escuela de Estudios Superiores

IDEC Escuela de Estudios Superiores dispone de:

- Auditorio (Superficie: 235 m². 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.

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

⁶ 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 2009-2010 así como un ejemplo de convenio que rige la relación entre una institución y ESCI.

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

El Campus está constituido por espacios docentes, de apoyo y de servicios con un total de 70.000 m² que se comparten con los diferentes estudios que allí se imparten.

El Campus dispone de:

- 20 aulas docentes de gran formato (entre 200 y 110 personas)
- 25 aulas docentes de formato mediano (entre 70 y 89 personas)
- 5 aulas docentes de pequeño formato (entre 40 y 50 personas)
- 5 aulas informáticas.
- 14 aulas de seminarios (entre 20 y 30)

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 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 docentes y en la elaboración de materiales docentes y a los estudiantes, en la elaboración de trabajos académicos.

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

a) Amplitud de horarios

La Biblioteca de la UPF 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 01.30 h. de la madrugada.
- Sábados y festivos, de 10.00 h. a 21.00 h. (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: en tan sólo 17 años 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. En la edición del 2006 del Anuario estadístico de REBIUN, la Biblioteca de la UPF figuraba en la tercera posición en el indicador Incremento de monografías por usuario, con un valor de 2'36. Otro indicador que muestra el esfuerzo constante de la UPF para crear y mantener una colección que dé respuesta a las necesidades informativas de la comunidad universitaria es Gasto en Adquisiciones por Usuario (incluyendo también la información electrónica), que sitúa a la Biblioteca de la UPF en la octava posición, con una cifra de 112'58 € por usuario.

Los fondos de la Biblioteca 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

Distribución por localizaciones	Número de volúmenes de
Biblioteca de França	43.848
Biblioteca del Mar	8.981

Es importante señalar, también, la presencia creciente de monografías electrónicas como recurso de información a disposición de los usuarios. La cifra actual se sitúa en 7.128 monografías electrónicas disponibles.

b.2. Publicaciones en serie en papel

Por lo que respecta a las publicaciones en serie, el total de títulos de publicaciones en serie en papel es de 14.754, mientras que el de colecciones es de 16.204.

Biblioteca de la UPF: número total de títulos de

Biblioteca de la UPF: número total de títulos de publicaciones en serie	14.754
Biblioteca de la UPF: número total de colecciones de publicaciones en serie	16.204

Distribución por localizaciones	Número de colecciones de publicaciones en serie
Biblioteca General	12.480
Biblioteca de Rambla	2.263
Biblioteca de França	719
Biblioteca del Mar	565

Biblioteca de la UPF: número total de títulos de publicaciones en serie de acceso remoto: 10.332

c) Puestos de lectura

La ratio de número de puestos de lectura con relación al número de estudiantes sitúa a la UPF en uno de los lugares más destacados del sistema universitario español: en el Anuario Estadístico de REBIUN la UPF siempre se encuentra situada entre los primeros diez puestos.

Más concretamente, en la última edición del Anuario, correspondiente al año 2006, la Biblioteca de la UPF se situaba en la octava posición con la cifra de 5'38 estudiantes por puesto de lectura. En este mismo año de referencia, la posición de la UPF era la séptima en cuanto a estudiantes por puesto de lectura informatizado: 55'59.

Biblioteca General	Biblioteca de Rambla	Biblioteca de França	Biblioteca del Mar	Total
1.183	277	303	54	1.817

d) Distribución de los espacios

Biblioteca General	Biblioteca de Rambla	Biblioteca de França	Biblioteca del Mar	Total
7.850 m ²	1.155 m ²	1.324 m ²	194 m ²	10.523 m²

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

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

e) Amplia gama 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)

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 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.

Los documentos recomendados están agrupados en una sección específica de Bibliografía Recomendada (BR), de manera que resulte muy fácil y cómodo acceder a ella, tanto físicamente desde el estante como en línea desde el catálogo. Esta sección se mantiene con la colaboración del profesorado.

e.4. Equipos informáticos y audiovisuales en las instalaciones de la Biblioteca

La Biblioteca pone a disposición de los estudiantes a lo largo de todo el horario de apertura equipos informáticos (aulas informáticas en el interior de las instalaciones de la Biblioteca) y audiovisuales (que permiten la consulta de los documentos audio y video en diferentes formatos que forman parte del fondo bibliográfico, además de la sintonización de un gran número de canales de TV) para la realización de sus actividades académicas.

e.5. Formación de usuarios

La formación de usuarios permite a todos los miembros de la comunidad universitaria de la UPF profundizar en el conocimiento de los servicios y recursos de la Biblioteca, asistiendo a sesiones explicativas sobre los temas elegidos. Este es un servicio que el usuario puede diseñar a su medida para conocer mejor los recursos bibliográficos de los ámbitos temáticos de su interés.

e.6. Préstamo

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

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

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. Cabe señalar que existe un acuerdo entre todas las bibliotecas universitarias miembros del Consorci de Biblioteques Universitàries de Catalunya (CBUC) por el cual no se aplican tarifas de pago cuando se trata de préstamo de documentos originales entre las bibliotecas miembros.

e.9. Acceso a recursos electrónicos desde fuera de la Universidad (VPN-SSL)

Como ya se ha comentado anteriormente, la Biblioteca de la UPF ofrece 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.

e.10. Apoyo a la resolución de incidencias de la plataforma e-learning, La Factoría

Mediante este servicio, los estudiantes tienen a su disposición asistencia y asesoramiento para resolver incidencias, dudas, etc. relacionadas con la utilización de la plataforma de e-learning (Aula Global / 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: 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.

e.12. Gestor de bibliografías (RefWorks)

RefWorks es una herramienta para gestionar referencias bibliográficas en entorno web que permite:

- Crear una base de datos personal para almacenar referencias importadas de bases de datos (como ScienceDirect o PubMed) o añadidas manualmente.
- Gestionar las referencias creando carpetas por materias, asignaturas, proyectos, etc.
- Generar automáticamente bibliografías en diversos formatos (MLA, Vancouver, etc.) de las referencias guardadas y exportarlas de manera fácil a un documento de texto.

f) Impresiones y reprografía

Todas las sedes de la Biblioteca disponen de una sala equipada con fotocopiadoras. Las fotocopiadoras funcionan en régimen de autoservicio. Funcionan con una tarjeta magnética recargable que se puede adquirir y recargar en los expendedores automáticos situados en la sala reprografía de la Biblioteca y en diferentes puntos del campus de la Universidad.

Además, desde todos los ordenadores de la Biblioteca pueden utilizarse impresoras de autoservicio que funcionan con las mismas tarjetas magnéticas.

g) Mención de calidad de la Biblioteca: Atlas Digital de la España Universitaria

En enero del 2007, la Biblioteca de la UPF se situó en el primer puesto del ranking en la comparación de las bibliotecas, según el estudio Atlas digital de la España universitaria: bases para la planificación estratégica de la enseñanza superior, elaborado por especialistas de la Universidad de Cantabria, con el apoyo del Consejo de Coordinación Universitaria (CCU), la Conferencia de Rectores de la Universidades Españolas (CRUE) y la Fundación Botín.

h) Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)

Finalmente, cabe señalar el proceso organizativo innovador en el que se halla inmersa la Biblioteca conjuntamente con el Servicio de Informática. Ambas unidades se encuentran en un proceso de confluencia que va a dar uno de sus frutos más visibles con la puesta en marcha del Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI) del futuro Campus de la Comunicación. En este CRAI se van a concentrar 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.

Estructura de redes de comunicaciones, nuevas tecnologías, aulas de informática

a) Aulas de Informática y Talleres

- Número de aulas y talleres: 29
- Número de ordenadores disponibles: 867
- 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 (Hdl). 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.

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.

f) IDEC Escuela de Estudios Superiores - UPF

El IDEC Escuela de Estudios Superiores dispone de tres aulas informáticas, una con 20 ordenadores y dos con 30 ordenadores. Las aplicaciones instaladas en los ordenadores son: WINDOWS XP y OFFICE XP. Todos los ordenadores están conectados en red y tienen acceso a Internet. Las aulas disponen de impresora.

f.1. Equipamiento fijo aulas

- Conexión telefónica
- Conexión a Internet
- Retroproyector de transparencias
- Pantalla de proyección
- Pizarra
- Aire acondicionado
- Ordenador e impresora

f.2. Servicios opcionales de las aulas

- Equipamiento audiovisual
- Cañón de proyección
- Televisión, vídeo, DVD
- Cámara de vídeo

- Proyector de diapositivas
- Megafonía

g) 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, 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



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 el IDEC Escuela de Estudios Superiores 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 IDEC Escuela de Estudios Superiores.

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.

El siguiente esquema muestra la estructura de toda aula IDEC Escuela de Estudios Superiores:

The screenshot shows the Moodle course interface for 'AulaGlobal IDEC'. The main content area is titled 'Diagrama de temas' and contains three numbered sections:

- 1 DOCUMENTOS IMPORTANTES PARA EL SEGUIMIENTO DEL CURSO**
 - GUÍA DE ESTUDIO DEL PROGRAMA
 - Guía del Campus Global
 - Instrucciones antes de iniciar el curso
 - Normas formales de comunicación
 - Normas formales para participar en los debates
 - Foro del programa
- 2 DOCUMENTOS DE SOPORTE TÉCNICO**
 - Problemas para visualizar un PDF
 - Problemas para visualizar una Unidad Didáctica
- 3 OTROS DOCUMENTOS DE INTERÉS**
 - Recursos electrónicos biblioteca
 - Documentación necesaria para el expediente
 - Departamento de Carreras del IDEC

On the left side, there are navigation menus for 'Personas' (Participantes), 'Administración' (Calificaciones, Perfil), and a welcome message. On the right side, there are widgets for 'Contacta con el tutor@!', a calendar for April 2010, and a 'Clave de eventos' legend.

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.

8. Resultados previstos

8.1. Valores cuantitativos estimados para los indicadores y su justificación:

A continuación se presentan los resultados estimados para los másters oficiales que se imparten en la Universidad Pompeu Fabra.

Partiendo del hecho que todavía no hay la trayectoria suficiente de los másters oficiales para valorar estos estudios, se considera que se puede trabajar en tres dimensiones con el fin de establecer una estimación de los resultados previstos.

Estas dimensiones 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 necesitan cursar 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 respecto 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 graduación que se estima para los másters oficiales de la Universidad Pompeu Fabra es de alrededor del 70%.

Esa magnitud se establece teniendo en cuenta que la tasa de graduación de la primera promoción de los másters oficiales (2006-2007) oscila entre el 65% y el 85%, en función de la especialidad, del tamaño del grupo, y de otros factores. Si bien los resultados de un único curso no tienen significación estadística, pueden servir de orientación.

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, respecto la cohorte de alumnos que iniciaron los estudios en un mismo año.

La tasa de abandono que se estima para los másters oficiales de la Universidad Pompeu Fabra es de alrededor del 18%.

Esa magnitud se establece teniendo en cuenta una serie de incidencias que pueden favorecer el abandono de los estudios, como el hecho que haya muchos estudiantes extranjeros, así como la incorporación al mercado laboral, por poner unos ejemplos.

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.

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 que se estima para los másters oficiales de la Universitat Pompeu Fabra se sitúa alrededor del 90%.

Esa magnitud se establece teniendo en cuenta que la tasa de eficiencia de la primera promoción de los másters oficiales (2006-2007) oscila entre el 89% y el 100%, en función de la especialidad, del tamaño del grupo, y de otros factores. Si bien los resultados de un único curso no tienen significación estadística, pueden servir de orientación.

A continuación se presentan los resultados obtenidos de los Máster formativos en Negocios Internacionales de ESCI y de la Fundación IDEC.

- **ESCI: Máster en Negocios Internacionales (MIB)**

Tasa de graduación: 100% (curso 08-09) y 100% (curso 09-10).
Tasa de abandono: 0% (curso 08-09) y 0% (curso 09-10, correspondiente a una baja después de matrícula).
Tasa de eficiencia: 100%

- **ESCI: Máster en Gestión Internacional (MGI)**

Tasa de graduación: 100% (curso 08-09) y 100% (curso 09-10).
Tasa de abandono: 0% (curso 08-09) y 0% (curso 09-10, correspondiente a una baja después de matrícula).
Tasa de eficiencia: 100%

- **Fundación IDEC: Máster Universitario en Negocios Internacionales. International Business** (edición presencial)

Tasa de graduación: 92% (curso 08-09) y 86% (curso 09-10).
Tasa de abandono: 3% (curso 08-09, correspondiente a una baja después de matrícula) y 3% (curso 09-10, correspondiente a una baja después de matrícula).
Tasa de eficiencia: 100%

- **Fundación IDEC: Máster Universitario en Negocios Internacionales. International Business** (edición a distancia)

Tasa de graduación: 88% (curso 06-08)
Tasa de abandono: 0%
Tasa de eficiencia: 100%

Las dimensiones analizadas presentan valores superiores a los expuestos al principio de este mismo epígrafe, que hacen referencia a los másters universitarios que se imparten en la Universidad Pompeu Fabra. Los resultados esperados para estas dimensiones, y para cada una de las instituciones donde se imparte el Máster Universitario, equivalen a los disponibles para los títulos propios.

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 la participación de evaluadores externos en la evaluación de los trabajos fin de máster o de los

empleadores en las prácticas externas, 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) Métodos y criterios

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.

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.

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. En cualquier caso, las asignaturas que hayan previsto un sistema de evaluación continua mantendrán la opción para los estudiantes de hacer un examen final, en el marco del periodo de exámenes fijado en el calendario académico de la Universidad.

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 o actividad formativa.

Para aquellas actividades formativas de más de un trimestre, la evaluación se producirá dentro del periodo fijado para esta finalidad en el calendario académico, dentro del último trimestre que comprenda la actividad.

Cuando así lo requiera la actividad formativa, estas pueden ser evaluadas excepcionalmente con fecha límite del 10 de septiembre.

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, el decano o el director de estudios responsable de la titulación 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 pueden solicitar ante el decano responsable una segunda corrección.

- Esta segunda corrección la realizará un tribunal formado por tres profesores, designados por el decano o el director de estudios responsable. Antes de emitir la calificación, el tribunal deberá escuchar al 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 ésta.

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.

Por lo que respecta a la consideración de las asignaturas convalidadas y adaptadas, la valoración de los expedientes académicos y la certificación de las calificaciones en el expediente académico, es de aplicación lo previsto en la normativa de calificaciones aprobada por el Consejo de Gobierno.

e) 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.

f) Trabajo Fin de Máster

Es obligatorio desarrollar un trabajo de fin de máster, con el fin de valorar la adquisición de las competencias asociadas al título.

Esta actividad se programa en el último periodo formativo de los estudios, tiene un valor académico mínimo de 6 y máximo de 30 créditos ECTS, y el estudiante dispondrá de tiempo suficiente para su realización, con independencia de que el estudiante se integre o no en el programa de prácticas externas.

En el apartado correspondiente del plan de estudios se describen con más precisión los contenidos de esta actividad de carácter obligatorio.

9. Sistema de garantía de la calidad

[http://www.idec.upf.edu/programacio/Apartado%209.%20Sistema%20de%20Garant%c3%ada%20de%20calidad%20\(ESCI%20-%20IDEC\).pdf](http://www.idec.upf.edu/programacio/Apartado%209.%20Sistema%20de%20Garant%c3%ada%20de%20calidad%20(ESCI%20-%20IDEC).pdf)

10. Calendario de implantación

10.1. Cronograma de implantación del título

El título de Máster Universitario en Negocios Internacionales comenzará a implantarse durante el curso 2011-2012.

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.

CONVENIO DE COOPERACIÓN EDUCATIVA

REUNITS :

D' una banda, el Sr. Nacho Dualde López, gerent de l'Escola Superior de Comerç Internacional, centre adscrit a la Universitat Pompeu Fabra i amb domicili al passeig Pujades, 1 de Barcelona, i d'altra la Sra..... com a representant de l'empresa amb seu al carrer - Barcelona subcriuen aquest conveni de cooperació educativa regulat pel Reial decret 1497/1981, de 19 de juny, i pel Reial decret 1845/1994, de 9 de setembre en el que participa l'estudiantmatriculada en els estudis de Graduat Superior en Comerç Internacional i amb domicili al carrer Barcelona

Aquest conveni es regeix per les següents

CLÀUSULES

1. L'estudiant/a que participa en aquest conveni compleix els requisits que estableix la llei per a aquest fi.
2. L'estada en l'empresa té com a objectiu essencial l'aplicació pràctica dels coneixements que l'estudiant/a està adquirint a la Universitat. El treball pràctic consistirà en desenvolupar activitats de suport al departament de marketing i comerç internacional.
3. Aquest conveni serà vàlid entre el dia de i el dia de desembre de 2008
4. L'estudiant/a percebrà de l'empresa la quantitat de euros mensuals, en concepte d'ajuda a l'estudi
5. L'estudiant/a tindrà com a tutor dins l'empresa al Sr. que vetllarà per la seva formació i haurà d'emetre al finalitzar el període de practiques, una valoració, sobre el treball realitzat, que servirà de base per a la qualificació de l'assignatura de Pràctiques a l'Empresa
6. L'estudiant/a s'obliga a complir l'horari i la normativa interna de l'empresa sempre que no contradigui el que estipulen les clàusules contingudes en aquest conveni.
7. Un cop finalitzat el treball, l'estudiant/a podrà sol·licitar a l'empresa un certificat que acrediti les pràctiques realitzades.
8. La participació de l'empresa en aquest conveni no l'obliga a contractar l'estudiant/a amb posterioritat. En cas que l'estudiant/a s'hi incorporés posteriorment, la durada del treball pràctic objecte d'aquest conveni no podrà ser computada ni a efecte d'antiguitat ni com a període de prova.
9. Qualsevol accident que patís l'estudiant/a durant l'estada en pràctiques, es tractarà sota el règim de l'assegurança escolar o equivalent.
10. El present conveni deixarà de tenir efecte en el moment en què l'estudiant/a extingeixi la seva relació amb l'Escola.
11. En qualsevol moment, i sempre que hi hagi causes que ho aconsellin, qualsevol de les parts podrà rescindir el conveni.
12. L'empresa autoritza a ESCI a incloure en els seus catàlegs informatius el nom de l'empresa indicant que amb la mateixa s'ha desenvolupat un conveni de pràctiques
13. Per tot allò no previst en aquest conveni, caldrà atènyer-se al contingut del Reial decret 1497/1981, de 19 de juny i al Reial decret 1845/1994 de 9 de setembre.

I en prova de conformitat, les parts interessades i l'estudiant/a signen aquest conveni en el lloc i la data indicats.

ESCI
Barcelona, de 2011

L'empresa

L'estudiant/a

12. ANEXO 2: Relación de empresas que han acogido estudiantes de ESCI en prácticas en el curso 2009-10

Empresa	País	Sector	Responsable	Actividad de prácticas
DESMON, SA	ESPAÑA	EQUIPAMIENTOS OFICINAS, ALMACENES, INDUSTRIAS Y COMERCIOS	Director de Exportación	Realización de presupuestos en inglés y francés. Traducción de tarifas y hojas base de la empresa. Realización de pedidos. Documentación para la entrega de pedidos en contenedores, trailers y paquetería para el extranjero
KENTEXPORT, SL	ESPAÑA	PRODUCCIÓN FIBRAS ARTIFICIALES Y SINTÉTICAS	Director	Creación base de datos. Contacto comercial con clientes. Análisis de mercados. Análisis de producto
EQUIPPPOS, SA	ESPAÑA	VENTA MATERIAL HÍPICA	Director Comercial	Pedidos a Alemania. Atención tienda on-line. Servicio pedidos tienda on-line. Soporte general a los distintos departamentos
ESSENTIALS BRANDS, INC	ESTADOS UNIDOS	VENTA PRODUCTOS PARA LA MATERNIDAD	Coordinador Ventas	Trabajo en proyectos de investigación. Creación de hojas de cálculo con modelos financieros. Assistant del coordinador de ventas. Organización del showroom y ayuda en el trabajo diario de oficina.
OPTIONS LTD	REINO UNIDO	ALQUILER MATERIAL PARA ORGANIZACIÓN DE EVENTOS, CELEBRACIONES Y MONTAJES DECORATIVOS TEMPORALES	Director Filial de Londres	Trabajo en equipo con el asistente comercial. Atención al cliente. Benchmarking. Base de datos
ESTELA-CARBONELL & ASSOCIATS	ESPAÑA	CONSULTORÍA	Directora General	Estudios de mercado de varios sectores. Soporte al Socio-Director en las actividades de preparación de Consultoría a nuevos clientes. Benchmarking del sector
CARL GÜLDENBERG	ALEMANIA	IMPORTACIÓN-EXPORTACIÓN	Director Exportación	Contacto con proveedores y clientes. Trabajo con documentos de exportación (certificados de origen, packing lists, facturas y bills of lading)
CAMBRA COMERÇ DE BARCELONA	ESPAÑA	SERVICIOS	Responsable Expansión Internacional	Actividades de soporte y seguimiento empresarial, así como de documentación del proyecto europeo Enterprise Europe Network
BERSHKA BSK ESPAÑA	ESPAÑA	TEXTIL	Recursos Humanos	Día a día del dpto de importación, haciendo los bookings diarios, apertura L/C's, documentación de envíos y cálculo de costes finales y estimados
MASIAS MAQUINARIA, SA	ESPAÑA	INGENIERÍA Y FABRICACIÓN DE BIENES DE EQUIPO	Área Manager	Colaboración en el seguimiento de e-mails con clientes. Mailings clientes para preparación ferias, colaboración en la gestión de muestras para el showroom de la empresa, preparación de ofertas y documentos comerciales
CAMBRA COMERÇ DE BARCELONA	ESPAÑA	SERVICIOS	Director Promoción Internacional	Elaboración de documentación para las misiones comerciales. Realización de cuestionarios de satisfacción.

Empresa	País	Sector	Responsable	Actividad de prácticas
				Seguimiento de misiones con los consultores que realizan las agendas. Planificación de agendas para misiones inversas
NOE CONCEPTOS ESPECIALES, SL	ESPAÑA	DISEÑO Y MONTAJE DE STANDS DE FERIAS	Directora Marketing	Marketing: errores y mejoras para un programa de gestión de clientes nuevo. Introducción datos. Planning ferias. Producción: contratación servicios, transportes y viajes para ferias. Búsqueda de información para normativa de ferias. Administrativas: gestiones en el banco, Agencia Tributaria y organismos oficiales, control de gastos
RÖHLIG ESPAÑA, SL	ESPAÑA	TRANSPORTE DE MERCANCIAS	Director Ventas y Marketing	Realización estudios de mercado. Control de las demandas de cotizaciones
GD APARATOS ACCESORIOS PARA GAS, SL	ESPAÑA	COMERCIALIZA-CIÓN QUEMADORES GAS Y ACCESORIOS PARA INSTALACIONES DE GAS	Gerente Comercial	Prospección de mercados. Control consumo cliente. Pedidos y documentos. Actualización de ficheros. Documentos marketing. Traducciones
CENTRE D'ESTUDIS I ASSESSORAMENT METAL.LÚRGIC	ESPAÑA	SERVICIOS CONSULTORÍA	Secretaria General	Búsqueda de información económica y sobre actuaciones internacionales de la entidad. Redacción de informes. Recopilación de documentación para justificar actuaciones de la entidad
COMERCIALIZADORA DE GRANOS Y SEMILLAS LA BARCA, SA	MÉXICO	ALIMENTACIÓN	Gerente de Operaciones	Dar seguimiento a las ventas. Comprobación embarques realizados. Trato con clientes. Conciliaciones bancarias. Realización a diario del índice de posicionamiento financiero de la empresa
CARGO CLUB FORWARDERS, SL	ESPAÑA	TRANSPORTE MERCANCIAS	Directora	Seguimiento de importaciones. Contacto con potenciales clientes. Seguimiento de envío de paquetería vía aérea y marítima
SEGRE AB	SUECIA	FABRICACIÓN MÁSCARAS DE UN SOLO USO	Director Marketing	Estudios de mercado. Análisis de los competidores. Preparación contenido páginas web. Diseño anuncio revista
TOLARAM CORPORATION PTE LTD	SINGAPUR	GRUPO EMPRESARIAL MANUFACTURACION DE ALIMENTOS, PAPEL Y TEXTIL	Jefe Dpto. Recursos Humanos	Estudios de mercado. Revisión de la página web y newsletter
CAMBRA COMERÇ DE BARCELONA	ESPAÑA	SERVICIOS	Director Promoción Internacional	Seguimiento de acciones y misiones comerciales. Búsqueda de datos en diversos medios. Realización y análisis de cuestionarios de satisfacción
BMW GROUP	ALEMANIA	AUTOMÓVIL	Responsable Practicantes	Presentación de materiales de auditoría. Síntesis de los problemas identificados siguiendo las instrucciones del auditor. Análisis del proceso de gestión. Analizar la eficiencia de las operaciones comerciales

Empresa	País	Sector	Responsable	Actividad de prácticas
QUIKSILVER	ESTADOS UNIDOS	TEXTIL	Presidente	Promocionar los deportistas patrocinados por la empresa. Decidir qué vía de logística es más rentable para determinados pedidos. Pasar los porcentajes de ventas por categorías
PUNTO FA, SL	ESPAÑA	TEXTIL	Responsable Import / Export	Creación de expedientes. Gestión global de la importación origen Vietnam. Gestión y supervisión de las fichas USA. Apertura y modificación de cartas de crédito
AKZONOBEL POWDER COATINGS	CHINA	PRODUCCIÓN DE PINTURAS Y RECUBRIMIENTOS	Director Marketing	Estudios de mercado. Identificar nichos de mercado. Actualización índices macro económicos. Visitas ocasionales a clientes y fábricas
STADIUM FOODS, SL	ESPAÑA	DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS	Director	Actualización del sistema de seguimiento de stocks. Previsión de los suministros y control de los niveles de stocks. Revisión de acuerdos logísticos. Supervisión facturas de almacenaje y transporte. Control stock físico
RÖHLIG ESPAÑA, SL	ESPAÑA	TRANSPORTE DE MERCANCÍAS	Director Ventas y Marketing	Contacto, seguimiento y cotización comercial. Solicitud de precios, incluyendo tareas de negociación con proveedores. Elaboración ofertas de transporte
STRATECO GMBH	ALEMANIA	AGENCIA DE MARKETING	Director Ejecutivo	Mantenimiento base de datos. Telemarketing. Investigación de mercado. Mailing y newsletters. Pedidos
MITSUBISHI ELECTRIC EUROPE, B.V. SUCURSAL EN ESPAÑA	ESPAÑA	FABRICACIÓN COMPONENTES ELECTRÓNICOS	Director Departamento Import / Export	Coordinación envíos de importación procedentes de Europa. Instrucciones a transitarios y agentes de aduana. Resolución pequeñas incidencias
BASBRANDS, SL	ESPAÑA	TEXTIL	Responsable Export	Búsqueda, contacto y organización encuentros con agentes y distribuidores. Contacto con clientes extranjeros. Preparación y envío catálogo internacional de la marca. Búsqueda marcas internacionales y recopilación de información de las mismas
CATALYST CAPITAL	REINO UNIDO	FONDO INVERSIÓN PRIVADO	Director	Estudios de mercado. Análisis de inversiones con el programa Excel
BUHLER	JAPÓN	MANUFACTURA DE MAQUINARIA	Presidente	Estudios de mercado del pienso en Japón y Corea del Sur. Estudio de mercado del manejo del grano. Reorganización de la información
PUNTO FA, SL	ESPAÑA	TEXTIL	Responsable Logística	Soporte al Product Manager en las tareas diarias de análisis de venta y gestión de stock
CAMBRA COMERÇ DE BARCELONA	ESPAÑA	SERVICIOS	Director Promoción Internacional	Seguimiento de algunas acciones comerciales. Realización bases de datos. Seguimiento telefónico de algunos temas. Realización de cuestionarios de satisfacción. Dossiers y preparación de documentación de las acciones. Búsqueda de información

Empresa	País	Sector	Responsable	Actividad de prácticas
DEUTSCHE BANK SAE	ESPAÑA	BANCA	Responsable Trade Advisory	Gestión del sistema internacional de operaciones documentarias de DB que le ha permitido ampliar sus conocimientos sobre los productos y ver el motivo de las comisiones pactadas y el flujo documental
GALERIA MAYORAL	ESPAÑA	GALERIA DE ARTE	Director	Desarrollo del proyecto de internacionalización de la galería. Actividades relacionadas con las ferias y solicitud de ayudas. Base de datos de museos y fundaciones. Telemarketing
ISERTUS CHEMICAL, SL	ESPAÑA	FABRICACIÓN DE PINTURAS, TINTAS Y BARNICES	Responsable Compras	Preparación estudios económico-financieros del sector. Soporte al departamento de compras, actualizando precios y bases de datos
SOLOSOL RENOVABLES, SL	ESPAÑA	EXPORTACIÓN PLACAS FOTOVOLTAICAS	Administración Comercial	Investigación de nuevos mercados de explotación de energía solar térmica para la venta a la red pública. Atención al cliente. Optimización de la página web de la empresa. Realizar campañas publicitarias de los distintos servicios de importación, distribución, ingeniería, mantenimiento e instalación que ofrece la empresa
CMA CGM IBERICA SA	ESPAÑA	NAVIERA	Director Contable	Contabilización de facturas. Gestión de transportes. Actualización barcos tras entrega de B/L a mensajero. Ayuda eventual a consultas de clientes. Notificación de pagos. Revisión de facturas
CARGO CLUB FORWARDERS, SL	ESPAÑA	TRANSPORTE MERCANCIAS	Directora	Conocimiento general de funcionamiento y de la actividad de la empresa. Departamento marketing: cotizaciones áreas, promociones y folletos informativos. Departamento de Courier: análisis de costes, promoción, seguimiento de envío aéreos. Departamento aéreo: realizando funciones de agente de carga aérea
ROBERT BOSCH GMBH	ALEMANIA	TECNOLOGÍA Y SERVICIOS, AUTOMOCIÓN, TECNOLOGÍA INDUSTRIAL, BIENES DE CONSUMO Y CONSTRUCCIÓN	Responsable Exportación	Gestión de pedidos. Contacto clientes. Soporte al área manager en las tareas diarias. Preparación mailings. Preparación facturas. Elaboración de ofertas. Hojas de cálculo.
ASTRAL EXPORT, SA	ESPAÑA	FABRICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE SISTEMAS Y COMPONENTES PARA PISCINAS	General Sales Manager	Soporte a departamento comercial (proformas, seguimiento clientes, correspondencia comercial). Asistencia al departamento de compras (precios, facturas, etc)
INVERSIONES Y NEGOCIOS EUROPA-AMERICA, SL	ESPAÑA	CONSULTORÍA	Director	Proyecto de internacionalización para la empresa Vegatel de Guatemala en España (empresa de infraestructuras de fibra óptica). Sensibilización de los servicios de la Cámara

Empresa	País	Sector	Responsable	Actividad de prácticas
				de Comercio de Barcelona en las empresas de la circunscripción de la Cámara, mediante concertación de entrevistas y visitas personales a la empresa
PEPE JEANS, SL	ESPAÑA	TEXTIL	Control Ventas	Atención al cliente Francia (resolución incidencias), Seguimiento Key Accounts (Galerías Lafayette, Printemps, Venta por catálogo): cuentas de clientes, pagos, etc. Seguimiento cuentas clientes zapatos (nueva división). Apoyo puntual sobre otras actividades del departamento
DEUTSCHE BANK SAE	ESPAÑA	BANCA	Responsable Trade Advisory	Verificación de disponibilidad de riesgo y de firmas para poder tramitar operaciones. Contacto directo con clientes. Soporte al equipo de Trade Advisory en general. Soporte para la captación de empresas con operativa de comercio exterior. Asesoramiento a clientes sobre el funcionamiento de créditos documentarios, confirming internacional y otros productos de comercio internacional
MONLI ASIA INTERNACIONAL, SL	ESPAÑA	CONSULTORÍA	Director Estudios	Búsqueda de información para la preparación de informes comerciales para múltiples sectores (vino, aceite oliva... en China). Traducción de textos comerciales. Elaboración de estudios. Atención telefónica. Preparación y coordinación de agendas de entrevistas en China. Actividades de soporte al consultor senior
SECARTYS	ESPAÑA	ASOCIACIÓN PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ELECTRÓNICA, INFORMÁTICA Y TELECOMUNICACIONES	Asesora Internacionalización	Seguimiento de las acciones de internacionalización (organización de ferias, misiones), planificadas para los diferentes sectores de los que se ocupa el departamento internacional (electrónica, software y TIC, Audio e Iluminación Profesional, Domótica, Energía Solar y Ocio y Entretenimiento Electrónico). Tareas específicas: captación participantes, realización campaña comunicación conjunta, realización presupuestos internos, control facturación, captación socios/clientes
PUNTO FA, SL	ESPAÑA	TEXTIL	Responsable Compras	Estudio y prospección de nuevos mercados para la empresa analizando, aranceles, convenios comerciales, barreras no arancelarias, requisitos documentales de importación, etc. Control y aprobación de facturas de transportistas y agentes de aduanas de diferentes destinos
COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION	BÉLGICA	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA	Responsable Estudios	Soporte al departamento de Asuntos Económicos y Regionales. Redacción informes

Empresa	País	Sector	Responsable	Actividad de prácticas
LEKUE, SL	ESPAÑA	FABRICACIÓN PRODUCTOS DE SILICONA PARA COCINAR	Directora Marketing	Búsqueda y detección de mercados potenciales. Contacto y seguimiento de posibles clientes. Apoyo en el desarrollo web/blog. Soporte en el departamento de marketing. Organización de base de datos
CAMBRA COMERÇ DE BARCELONA	ESPAÑA	CONSULTORÍA	Responsable Expansión Internacional	Apoyo al técnico de Suport Internacional en la organización de actos, búsqueda de información, resolución de consultas, asistencia a reuniones con empresas y a eventos y jornadas. Apoyo en la realización de informes
PAURANOVA, SL	ESPAÑA	TEXTIL	Director	Búsqueda de agentes en Europa. Gestión de cobro. Coordinación de ventas

13. ANEXO 3: Líneas de Investigación asociadas al ámbito disciplinar del Máster propuesto

ESCI

- "Expectativas ante la Expatriación Internacional". Revista Experiencias, ICEX. Mercè Roca (con Josep Roca); 2010.
- "Alianzas estratégicas: Internacionalización empresarial en forma de consorcio de exportación". Revista Experiencias, 3, 1-11. ICEX. Mercè Roca (con Josep Roca); 2010.
- "RSC en la empresa internacional: Fluidra". Rosa Colomé. Estudio de caso nº4, Cátedra Mango de RSC; 2010.
- "Salarios de subsistencia: Una estimación para las provincias chinas (2000-2007)". Jordi Puig y Joan Ribas, Documento de trabajo núm. 7 de la Cátedra Mango de RSC; 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.
- "Estudio del Caso COFME". Patrocinado por PIMEC y el Fondo Social Europeo para las Jornadas sobre Alianzas Estratégicas para la Internacionalización. Mercè Roca; 2009.
- "Evolució de la qualitat comparada de exportacions catalanes", patrocinado por el Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA). Xavier Cuadras, Jordi Puig y Ramon Xifré; 2008.
- "La variedad y la calidad de las exportaciones españolas" Cuadras Morató, X.; Puig Gabau, J. Cuadernos Económicos de ICE Nº 76; 2008.
- "Informe comparativo de aplicación de políticas de logística inversa a diferentes cadenas de distribución internacionales", encargado por Grup de Recerca en Logística Empresarial (GREL) para GLOBALOG. Rosa Colomé y Juan Pablo Soto; 2008.
- "Estudio de caso de internacionalización: Grupo Esteve", encargado por AEEDE (Asociación Española de Escuelas de Dirección de Empresas) y ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior). Mercè Roca (en colaboración con La Salle); 2008.
- "Innovación, productividad y competitividad" patrocinado por la Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica. Ramon Xifré y Laia Castany; 2007.
- "Anàlisi comparativa de les exportacions catalanes a principis del segle XXI", patrocinado por el Consorcio de Promoción Comercial de Catalunya (COPCA). Xavier Cuadras y Jordi Puig; 2007.
- "Progressives ampliacions de la UE: Implicacions per a les pimes catalanes", patrocinado por el Consorcio de Promoción Comercial de Catalunya (COPCA). Xavier Cuadras y Ramon Xifré; 2007.
- "México. Ficha País". Por encargo del CECO (Centro de Estudios Económicos y Comerciales) y 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) y 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) y 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) y Centro de Experiencias de Internacionalización organizado conjuntamente con el ICEX. Mercè Roca; 2007.
- El rol de los organismos internacionales en la RSC, patrocinado per la Cátedra Mango de RSC, Juan Pablo Soto (con Sílvia Ayuso y Alfons Almendros); 2007.
- Comparación de legislaciones internacionales, patrocinado per la Cátedra Mango de RSC, Juan Pablo Soto (con Sílvia Ayuso); 2007.
- "El Marge Extensiu de les exportacions catalanes (1988-2004)". Informe Anual de OME – COPCA. Xavier Cuadras y Jordi Puig; 2006.
- "China: Ficha País". Por encargo del CECO (Centro de Estudios Económicos y Comerciales) y 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) y Centro de Experiencias de Internacionalización organizado conjuntamente con el ICEX. Rosa Colomé i Juan Pablo Soto. “La internacionalització de la distribució comercial catalana”, patrocinado por COPCA. Rosa Colomé, Juan Pablo Soto y Ramon Xifré; 2006.
- “Catalunya en l’Europa de les regions”, patrocinado por el COPCA. Jordi Puig; 2002.
- “Incidencia de los Precios de los Productos Alimenticios en la Evolución de la Tasa de Inflación Española”, patrocinado por la Asociación Española de Distribuidores, Autoservicios y Supermercados (ASEDAS). Jordi Baiget, Jordi Puig, Marta Segura y Clara Tarrida; 2002.

IDEC Escuela de Estudios Superiores

- **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. Pharmaco-economic 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 Linjöpning (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 Negotiations
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 JOHANSON-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 Lluís (Dir.) *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)viabile?"
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)

Autores (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

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. CARACTERÍSTICAS⁷

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 PARTICIPANTE⁸

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 IDEC Escuela de Estudios Superiores 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.

⁷ 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.

⁸ 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 variar, 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	<p>Evolución de las relaciones y de las instituciones económicas</p> <p>Teoría económica del comercio internacional</p> <p>Instrumentos de política comercial</p> <p>Relaciones económicas y políticas internacionales</p>	Economía Internacional	3	Entorno Económico y Financiero	48 horas
	<p>Cómo funcionan las relaciones internacionales: Actores nacionales y transnacionales</p> <p>La globalización,,: equilibrios y desequilibrios del comercio mundial</p> <p>Las grandes áreas económicas mundiales</p> <p>La influencia americana en la economía, la sociedad y la cultura mundial</p> <p>La fragmentación y la heterogeneidad del mundo árabe</p> <p>La inserción en el marco internacional de América Latina</p> <p>El auge económico del continente asiático</p> <p>La presencia de nuevos actores en África</p>	Entorno económico, social y político internacional	3		
	<p>La cooperación intergubernamental y la integración regional en el marco de la globalización.</p> <p>Garantías institucionales, jurídicas y financieras en la Unión Europea.</p> <p>Objetivos y medios de acción de la Unión Europea.</p> <p>Los procesos de integración de alcance sectorial por zonas geográficas.</p>	Marco institucional de los procesos económicos de integración regional	3	Marco institucional de los procesos económicos de integración regional	24 horas

6 ECTS	<p>La estrategia empresarial ante la globalización. Análisis de recursos para afrontar la internacionalización Las estrategias internacionales. Etapa entrada inicial. Etapa expansión. Etapa racionalización.</p>	Estrategia internacional de la empresa	3	Estrategia competitiva Internacional	24 horas
	<p>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.</p>	Business Game. Simulación de decisiones estratégicas.	3	Simulación de Decisiones Estratégicas	24 horas
	<p>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 <ul style="list-style-type: none"> •en los mercados exteriores. • Implantación comercial. </p>	Marketing internacional	3	Marketing Internacional	24 horas
COMERCIAL INTERNACIONAL 6 ECTS					

	<p>El proceso y las herramientas para la investigación: Diseño de la investigación</p> <p>Herramientas para la recogida de información primaria de tipo cuantitativo y cualitativa Fuentes de información secundaria</p> <p>Análisis y uso de la información proporcionada por la investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> •Estudio de mercado, estudio de país y estudio motivacional: la investigación de mercados en un entorno internacional <p>Fuentes de datos sectoriales y realización de un informe sectorial</p>	Investigación de mercados y análisis sectorial	3		
FINANZAS 6 ECTS	<p>Iniciación al cálculo financiero</p> <p>Medios de pago simples y documentarios</p> <p>Control de cambios e inversiones exteriores</p> <p>Mercado de divisas</p> <p>Fuentes de financiación internacional</p> <p>Riesgo-país</p> <p>Opciones y futuros.</p>	Finanzas internacionales	3	Finanzas Internacionales	24 horas
	<p>Plan general contable</p> <p>Introducción al análisis de estados financieros</p> <p>Análisis patrimonial y financiero</p> <p>Análisis económico</p> <p>Análisis de rentabilidad</p> <p>Análisis del fondo de maniobra</p> <p>Gestión de la tesorería</p> <p>Valoración de empresas</p> <p>Introducción a la fiscalidad internacional</p> <p>Convenios tributarios.</p>	Contabilidad y fiscalidad internacional	3	Medios de pago y fiscalidad internacional	24 horas

	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: Estructuras organizativas Sistemas de control La empresa nacida global frente a la internacionalizada en etapas.	Cultura y organización de la empresa internacional	3	Cultural, organización de la empresa internacional	24 horas

	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 IDEC Escuela de Estudios Superiores	<p>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EUROPA</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON ASIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 		9	Oportunidades de Negocio en Europa, en Asia y en América Latina 72 horas

	<p>estrategia de implantación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Régimen legal de las inversiones en Asia y costes de implantación. <p>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON AMERICA LATINA</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<ul style="list-style-type: none"> • 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		
	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • La estrategia empresarial ante la globalización. • Análisis de recursos para afrontar la internacionalización • Las estrategias internacionales. 	Estrategia internacional de la empresa	3	Estrategia competitiva Internacional	30 horas

COMERCIAL INTERNACIONAL 6 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> • Etapa entrada inicial. • Etapa expansión. • Etapa racionalización. 					
	<ul style="list-style-type: none"> • 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			
	<ul style="list-style-type: none"> • 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 <ul style="list-style-type: none"> • de mercados exteriores. • Implantación comercial. • El plan de marketing internacional 	Marketing internacional	3	Marketing Internacional	30 horas	
	<ul style="list-style-type: none"> • El proceso y las herramientas para la investigación: <ul style="list-style-type: none"> ○ 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 	Investigación de mercados y análisis sectorial	3			
			Investigación de Mercados	10 horas		

	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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
	<ul style="list-style-type: none"> • Plan general contable • Introducción al análisis de estados financieros <ul style="list-style-type: none"> • 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. 	Contabilidad y fiscalidad internacional	3	Medios de pago y fiscalidad	30 horas
OPERACIONES 6 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> • Logística y gestión de la cadena de suministro. • Diseño de redes internacionales de cadenas de suministro 	Logística y transporte internacional	3	Logística, aduanas y transporte internacional	30 horas

	<ul style="list-style-type: none"> 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) 				
	<ul style="list-style-type: none"> 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 aduanera	3	Contratación Internacional	30 horas
ORGANIZACIÓN 9 ECTS	<ul style="list-style-type: none"> La cultura en los negocios internacionales La organización de la empresa internacional: <ul style="list-style-type: none"> Estructuras organizativas 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
	<ul style="list-style-type: none"> 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		
	<ul style="list-style-type: none"> Introducción a las habilidades directivas 	Habilidades directivas,	3	Habilidades Directivas	10 horas

	<ul style="list-style-type: none"> • Estilos de dirección • Interacción personal y comunicación 	técnicas de negociación y comunicación		
<p>SEMINARIOS DE ESPECIALIZACIÓN</p> <p>IDEC Escuela de Estudios Superiores</p>	<p>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON EUROPA</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON ASIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>OPORTUNIDADES DE NEGOCIO CON AMERICA LATINA</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. 		9	

SEMANA INTERNACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> • 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, hipertextos 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:



Con la colaboración de:





CASA ASIA



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.
Zobebe 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, Cambridge, 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).
- **M^a 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 M^a 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 2010-11 (IDEC)

Agenda 2010-2012

DIA 1

Palabras de Bienvenida a cargo de José Terreros, director Moneda Única.

Conferencia:

“Datos macroeconómicos de la República Checa. Posibilidades de inversión el país”, a cargo de Libuse Hartmanová, directora del despacho de servicios y Petr Heczko, especialista de informaciones de CzechInvest.

DIA 2

“El comercio internacional en la República Checa”, a cargo de Eugen Laczko, director de la Cámara de Comercio.

Lugar: Sala Cámara de Comercio de la Rep. Checa

“Brand Management at Skoda”, a cargo de Pavel Strach, SKODA Universidad.

Lugar: Oficina Comercial Española (Economic and Commercial Office)

Recepción en la Oficina Comercial Española, a cargo del Ilmo. Sr. D. José Alejandro Huerta Quintero, Consejero Económico y Comercial; y Sr. José Luis Peralta, Agregado Comercial.

DIA 3

Visita a Moser (Fábrica y Museo del vidrio) en Karlovy Vary. <http://www.moser-glass.com/>

Visita a Pilsner Urquell (Fábrica cerveza) en Pilsen. <http://www.prazdroj.cz/en/>

DIA 4

Lugar: Universidad de Económicas

Conferencias:

“Entrepreneurship in the Czech Republic”, a cargo del Mgr. Ing. Martin Lukes, Ph.D. Esta ponencia se impartirá en inglés.

“Distribution system in the Czech Republic”, a cargo del Ing. Petr Jirsak, Ph.D.

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, 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 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.

- 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". 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 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, 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 y del IDEC Escuela de Estudios Superiores.

- 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 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 generales 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 memoria.

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, 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 IDEC Escuela de Estudios Superiores, 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 bien, 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 del IDEC Escuela de Estudios Superiores 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 y/o IDEC Escuela de Estudios Superiores), 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, 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 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 (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) 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.

7. 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 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.