



## (\*)Escola de Negocios Caixanova

### (\*)Presentación

(\*)



### (\*)Localización

(\*)

Ubicación de la Escuela de Negocios Caixanova en Vigo

### (\*)Presentación del centro

(\*) 

### (\*)Localización

(\*)

Ubicación Escuela

## (\*)Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)

### Subjects

#### Year 2nd

Code	Name	Quadmester	Total Cr.
V55M088V01301		1st	6
V55M088V01302		1st	6
V55M088V01303		1st	3
V55M088V01304		1st	3
V55M088V01305		1st	3
V55M088V01401		2nd	3
V55M088V01402		2nd	3
V55M088V01403		2nd	6
V55M088V01404		2nd	6
V55M088V01405		2nd	6
V55M088V01501		1st	15

**IDENTIFYING DATA****Xestión Económico-Financeira II**

Subject	Xestión Económico-Financeira II		
Code	V55M088V01301		
Study programme	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)		
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year
	6	Mandatory	2
Teaching language	Castelán		
Department	Departamento da Escola de Negocios Caixanova (Vigo)		
Coordinator	Vázquez Fernández, José		
Lecturers	Álvarez Blanco, Fernando Mariño Garrido, M <sup>a</sup> Teresa Vázquez Fernández, José		
E-mail	jvazquez@escueladenegociosncg.ed		
Web	http://www.escueladenegociosncg.edu		
General description	(*)El objetivo de esta asignatura es que el alumno adquiera los conocimientos necesarios para la comprensión y utilización de la información económico financiera de las empresas y de su sistema de información contable, así como desarrollar las aptitudes que le permitan analizar y sintetizar el flujo de información que circula por la empresa, de manera que se acerque a la gestión financiera de la empresa, es decir, al día a día del director financiero. Debe tener un conocimiento de los métodos que permiten analizar y entender la evolución económico-financiera de una empresa, identificando sus puntos débiles a corregir y los puntos fuertes a potenciar, para tener una imagen fiel de la misma y utilizar la información en la toma de decisiones; así como obtener una visión integral del funcionamiento interno de una empresa y la interrelación existente entre todas las áreas.		

**Competencias de titulación**

Code			
A3	(*)Habilidad para manejar con soltura las herramientas ofimáticas, así como para utilizar las herramientas, aplicaciones y sistemas que facilitan la búsqueda y el análisis de información.		
A4	(*)Habilidad para diagnosticar la situación económica y financiera de la empresa, así como para planificar y controlar las operaciones de inversión y financiación empresarial.		
A7	(*)Habilidad para diseñar el mapa de procesos de la compañía, para diferenciar los procesos clave del negocio y clasificar mediante parámetros las variables que ayuden a predecir el output de un sistema productivo.		
A10	(*)Habilidad para relacionar las diferentes funciones empresariales y comprender el funcionamiento de la empresa en su conjunto, así como las interdependencias funcionales de los distintos departamentos.		
A13	(*)Habilidad para poner en práctica los conocimientos adquiridos en las materias fundamentales.		
B1	(*)El alumno debe adquirir conocimientos actualizados de las distintas áreas de la empresa.		
B2	(*)El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.		
B3	(*)El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.		
B4	(*)El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.		
B5	(*)El alumno debe ser capaz de desarrollar habilidades de aprendizaje que le permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.		
B6	(*)El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual.		
B7	(*)El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en la planificación e implementación de ideas y en la toma de decisiones.		
B8	(*)El alumno debe ser capaz de actuar con eficacia en una variedad de roles de equipo y asumir funciones de liderazgo, en su caso.		

**Competencias de materia**

Expected results from this subject	Typology	Training and Learning Results
(*)Capacidad para controlar los movimientos de recursos financieros que necesita la actividad de la empresa.	saber saber hacer	A3 A4 B2 B3 B5

(*)Capacidad para aplicar las técnicas en materia de gestión de la financiación y de la inversión	saber saber hacer	A3 A4 B2 B4 B5
(*)Conocer las reglas que deben regir la relación de la empresa con las entidades financieras.	saber	A4 B1 B2 B3 B4
(*)Capacidad para analizar, diseñar e implantar un sistema de planificación adaptado a las características particulares de los diversos tipos de empresas y que, a su vez, permita un control posterior de las actividades que las mismas realicen.	saber saber hacer	A3 A4 A10 B1 B3 B4 B5 B7
(*)Obtener una visión integral del funcionamiento interno de una empresa, resaltando la interrelación existente entre todas las áreas	saber	A3 A4 A7 A10 B1 B2 B3 B4 B5
(*)Capacidad para elaborar el Plan Operativo Anual (POA) de una empresa real y defenderlo ante profesores y directivos de empresa.	saber saber hacer Saber estar / ser	A4 A10 A13 B2 B3 B4 B5 B6 B7 B8

### Contidos

Topic	
(*)Tema 1. INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN	(*)1.1. La función financiera de la empresa 1.2. Las fuentes financieras de la empresa 1.3. Las inversiones de la empresa
(*)Tema 2. DIAGNÓSTICO ECONÓMICO FINANCIERO	(*)2.1. Las bases del análisis económico-financiero 2.2. Las cuentas anuales 2.3. Metodologías de análisis 2.4. Análisis de la liquidez 2.5. Análisis de la solvencia 2.6. Análisis de la rentabilidad
(*)Tema 3. PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN	(*)3.1. Introducción al control de gestión 3.2. El plan operativo anual 3.3. Sistemas de control

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Presentacións/exposiciones	5	5	10
Traballos tutelados	15	75	90
Estudo de casos/análises de situacións	5	5	10
Sesión maxistral	15	15	30
Estudo de casos/análise de situacións	0	5	5
Traballos e proxectos	0	5	5

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

Description
-------------

Presentacións/exposicións	(*) Exposición por parte del alumnado ante el docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto... Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo.
Traballos tutelados	(*) El estudiante, de manera individual o en grupo, elabora un documento sobre la temática de la materia o prepara seminarios, investigaciones, memorias, ensayos, resúmenes de lecturas, conferencias, etc. Generalmente se trata de una actividad autónoma de/de los estudiante/s que incluye la búsqueda y recogida de información, lectura y manejo de bibliografía, redacción...
Estudo de casos/análises de situacións	(*) Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.
Sesión maxistral	(*) Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Sesión maxistral	
Presentacións/exposicións	
Traballos tutelados	
Estudo de casos/análises de situacións	

### Avaliación

	Description	Qualification
Estudo de casos/análise de situacións	(*) Prueba en que se plantea una situación o problemática ya dada o que puede darse, partiendo de los diferentes factores involucrados, el análisis de los antecedentes, condiciones, de la situación, etc.	40
Traballos e proxectos	(*) El estudiante presenta el resultado obtenido en la elaboración de un documento sobre la temática de la materia, en la preparación de seminarios, investigaciones, memorias, ensayos, resúmenes de lecturas, conferencias, etc. Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo, de forma oral o escrita	30

### Other comments on the Evaluation

### Bibliografía. Fontes de información

### Recomendacións

<b>IDENTIFYING DATA</b>				
<b>Xestión Comercial e Marketing</b>				
Subject	Xestión Comercial e Marketing			
Code	V55M088V01302			
Study programme	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	1c
Teaching language				
Department	Departamento da Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinator	Negreira del Río, Jesús			
Lecturers	Álvarez Fortes, Francisco Negreira del Río, Jesús			
E-mail	jnegreira@escueladenegociosncg.e			
Web				
General description				

<b>Competencias de titulación</b>	
Code	

<b>Competencias de materia</b>		
Expected results from this subject	Typology	Training and Learning Results

<b>Contidos</b>	
Topic	

<b>Planificación</b>			
	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Traballos tutelados	10	50	60
Presentacións/exposicións	5	5	10
Estudo de casos/análises de situacións	20	15	35
Traballos e proxectos	5	0	5
Probas de resposta curta	1	0	1

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Description
Traballos tutelados	
Presentacións/exposicións	
Estudo de casos/análises de situacións	

<b>Atención personalizada</b>	
Methodologies	Description
Estudo de casos/análises de situacións	
Traballos tutelados	
Presentacións/exposicións	

<b>Avaliación</b>		
	Description	Qualification
Traballos e proxectos		90
Probas de resposta curta		010

---

**Other comments on the Evaluation**

---

---

**Bibliografía. Fontes de información**

---

---

**Recomendacións**

---

**IDENTIFYING DATA****Xestión e Administración de Recursos Humanos**

Subject	Xestión e Administración de Recursos Humanos			
Code	V55M088V01303			
Study programme	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	2	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Departamento da Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinator	Pereira Otero, Begoña			
Lecturers	López Balsera, M. Rosa Pereira Otero, Begoña			
E-mail	bpo@bpoempresafamiliar.com			
Web	<a href="http://www.escueladenegociosncg.edu">http://www.escueladenegociosncg.edu</a>			
General description	(*)El objetivo de esta asignatura es que los alumnos analicen y valoren la necesidad y las ventajas de contar con una gestión y un soporte específico para adaptar la estructura de la Organización a las necesidades estratégicas, identificando la misión y las funciones básicas del área de gestión y desarrollo de Recursos Humanos en la Organización, y cómo configurarlas y estructurarlas. Asimismo, aprenderán a interpretar el contenido de la retribución salarial percibida por la prestación del trabajo profesional, y su repercusión en términos de seguridad social.			

**Competencias de titulación**

Code	
A1	(*)Habilidad para comprender las principales cuestiones legales que afectan al día a día de la empresa, desde una perspectiva mercantil, laboral y fiscal.
A6	(*)Habilidad para elaborar el plan de recursos humanos de la empresa.
A9	(*)Habilidad para desarrollar las destrezas necesarias para el ejercicio de una dirección efectiva de equipos de personas.
B1	(*)El alumno debe adquirir conocimientos actualizados de las distintas áreas de la empresa.
B2	(*)El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.
B3	(*)El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.
B4	(*)El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.
B5	(*)El alumno debe ser capaz de desarrollar habilidades de aprendizaje que le permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.
B7	(*)El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en la planificación e implementación de ideas y en la toma de decisiones.
B8	(*)El alumno debe ser capaz de actuar con eficacia en una variedad de roles de equipo y asumir funciones de liderazgo, en su caso.

**Competencias de materia**

Expected results from this subject	Typology	Training and Learning Results
(*)Capacidad para identificar la misión del área de gestión y desarrollo de Recursos Humanos en la Organización.	saber	A6 A9 B1 B2 B3 B4 B5
(*)Capacidad para configurar y estructurar el área de recursos humanos y desarrollar el saber hacer perfil del responsable de recursos humanos.		A6 A9 B4 B5 B7 B8

(*)Capacidad para interpretar el contenido de la retribución salarial percibida por la prestación del trabajo profesional y conocer su repercusión en términos de seguridad social.	saber saber hacer	A1 A6 B1 B2 B3 B5
---	----------------------	----------------------------------

### Contidos

#### Topic

(*)Tema 1. GESTIÓN DE RR.HH.	(*)1.1. La función de RR.HH. 1.2. Herramientas para la gestión de los RR.HH.
(*)Tema 2. ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL	(*)2.1. Administración salarial 2.2. Seguridad Social

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Debates	5	0	5
Sesión maxistral	15	19	34
Estudo de casos/análises de situaciones	10	20	30
Probas de resposta curta	1	0	1
Estudo de casos/análise de situaciones	0	5	5

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodoloxía docente

	Description
Debates	(*) Charla abierta entre un grupo de estudiantes. Puede centrarse en un tema de los contenidos de la materia, en el análisis de un caso, en el resultado de un proyecto, ejercicio o problema desarrollado previamente en una sesión magistral...
Sesión maxistral	(*) Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Estudo de casos/análises de situaciones	(*) Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Estudo de casos/análises de situaciones	
Debates	
Sesión maxistral	

### Avaliación

	Description	Qualification
Probas de resposta curta	(*)Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia.	20
Estudo de casos/análise de situaciones	(*)Prueba en que se plantea una situación o problemática ya dada o que puede darse, partiendo de los diferentes factores involucrados, el análisis de los antecedentes, condiciones, de la situación, etc.	50

### Other comments on the Evaluation

### Bibliografía. Fontes de información

### Recomendacións

**IDENTIFYING DATA****Liderado e Habilidades Directivas**

Subject	Liderado e Habilidades Directivas			
Code	V55M088V01304			
Study programme	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	2	1c
Teaching language	Castelán			
Department	Departamento da Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinator	Jamardo Suárez, Begoña			
Lecturers	Castejón Ruíz, Pablo Jamardo Suárez, Begoña Santamaría Martínez, Gloria			
E-mail	bjamardo@escueladenegociosncg.ed			
Web	http://www.escueladenegociosncg.edu			
General description				

**Competencias de titulación**

Code	
A3	(*)Habilidad para manejar con soltura las herramientas ofimáticas, así como para utilizar las herramientas, aplicaciones y sistemas que facilitan la búsqueda y el análisis de información.
A9	(*)Habilidad para desarrollar las destrezas necesarias para el ejercicio de una dirección efectiva de equipos de personas.
A13	(*)Habilidad para poner en práctica los conocimientos adquiridos en las materias fundamentales.
B4	(*)El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.
B6	(*)El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual.
B8	(*)El alumno debe ser capaz de actuar con eficacia en una variedad de roles de equipo y asumir funciones de liderazgo, en su caso.

**Competencias de materia**

Expected results from this subject	Typology	Training and Learning Results
(*)Capacidad para identificar sus principales cualidades y algunas de sus carencias principales para el desarrollo de su destreza directiva.	saber Saber estar / ser	A9 B4 B8
(*)Capacidad para establecer un plan de mejora personalizado para la optimización de su potencial directivo.	saber hacer Saber estar / ser	A9 B4 B8
(*)Conocer las dificultades más frecuentes que tenemos en nuestra comunicación y adquirir actitudes adecuadas para afrontarlas.	saber Saber estar / ser	A9 B4 B6 B8
(*) Capacidad para preparar negociaciones y evaluarlas convenientemente una vez celebradas.	saber hacer Saber estar / ser	A9 A13 B4 B6 B8
(*)Capacidad para diseñar una presentación efectiva, individualmente y en equipo.	saber hacer Saber estar / ser	A3 A9 A13 B4 B6 B8

**Contidos**

## Topic

(*)Tema 1. LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO	(*)1.1. Integración del equipo 1.2. Trabajo en equipo 1.3. Dirección de equipos 1.4. Método del caso 1.5. Formación outdoor
(*)Tema 2. COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN	(*)2.1. Comunicación 2.2. Negociación
(*)Tema 3. PRESENTACIONES EFICACES	(*)3.1. Preparación de una presentación 3.2. La puesta en escena: el poder del lenguaje corporal 3.3. Gestión del turno de preguntas 3.4. Simulación práctica de la presentación del Plan de Marketing

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Estudo de casos/análises de situaciones	10	10	20
Saídas de estudo/prácticas de campo	0	10	10
Presentacións/exposicións	10	10	20
Sesión maxistral	10	10	20
Probas de autoavaliación	0	5	5

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

## Metodoloxía docente

	Description
Estudo de casos/análises de situaciones	(*) Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.
Saídas de estudo/prácticas de campo	(*) Actividades de aplicación de los conocimientos a situaciones concretas y de adquisición de habilidades básicas y procedimentales relacionadas con la materia objeto de estudio. Se desarrollan en espacios no académicos exteriores. Entre ellas se pueden citar prácticas de campo, visitas a eventos, centros de investigación, empresas, instituciones... de interés académico-profesional para el alumno.
Presentacións/exposicións	(*) Exposición por parte del alumnado ante el docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto... Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo.
Sesión maxistral	(*) Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.

## Atención personalizada

Methodologies	Description
Sesión maxistral	
Estudo de casos/análises de situaciones	
Saídas de estudo/prácticas de campo	
Presentacións/exposicións	

## Avaliación

Description	Qualification
Probas de autoavaliación(*)Pruebas en las que el alumno valora sus logros en función de los objetivos propuestos y determina los factores que pueden influir en su actuación.	50

## Other comments on the Evaluation

## Bibliografía. Fontes de información

## Recomendacións

**IDENTIFYING DATA****Dirección de Empresas I**

Subject	Dirección de Empresas I			
Code	V55M088V01305			
Study programme	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	2	1c
Teaching language				
Department	Departamento da Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinator	Negreira Del-Rio, Francisco			
Lecturers	Negreira Del-Rio, Francisco			
E-mail	pnegreira@escueladenegociosncg.e			
Web				
General description				

**Competencias de titulación**

Code

**Competencias de materia**

Expected results from this subject	Typology	Training and Learning Results
------------------------------------	----------	-------------------------------

**Contidos**

Topic

**Planificación**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
--	-------------	-----------------------------	-------------

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

**Metodoloxía docente**

Description

**Atención personalizada****Avaliación**

Description Qualification

**Other comments on the Evaluation****Bibliografía. Fontes de información****Recomendacións**

**IDENTIFYING DATA****Operacións e Tecnoloxías**

Subject	Operacións e Tecnoloxías			
Code	V55M088V01401			
Study programme	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	2	2c
Teaching language				
Department	Departamento da Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinator	Gómez Vieites, Álvaro Manuel			
Lecturers	de Luis Hermida, Guillermo Gómez Vieites, Álvaro Manuel			
E-mail	agomez@escueladenegociosncg.edu			
Web	http://www.escueladenegociosncg.edu			
General description	(*El objetivo de esta asignatura es mostrar a los alumnos la importancia de la Dirección de Operaciones en la Gestión empresarial y que conozca las variables principales que intervienen en la gestión de producción de forma que sea capaz de parametrizarlas para poder predecir cuál será el output de un sistema productivo. También conocerán las herramientas tecnológicas más novedosas: plataformas de e-commerce; impacto en el consumidor final; diseño y construcción de tiendas on-line; la importancia de la función logística; datos sobre el mercado; etc.			

**Competencias de titulación**

Code			
A3	(*Habilidad para manejar con soltura las herramientas ofimáticas, así como para utilizar las herramientas, aplicaciones y sistemas que facilitan la búsqueda y el análisis de información.		
A7	(*Habilidad para diseñar el mapa de procesos de la compañía, para diferenciar los procesos clave del negocio y clasificar mediante parámetros las variables que ayuden a predecir el output de un sistema productivo.		
B1	(*El alumno debe adquirir conocimientos actualizados de las distintas áreas de la empresa.		
B2	(*El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.		
B3	(*El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.		
B4	(*El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.		
B5	(*El alumno debe ser capaz de desarrollar habilidades de aprendizaje que le permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.		
B6	(*El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual.		

**Competencias de materia**

Expected results from this subject	Typology	Training and Learning Results
(*Capacidad para identificar, analizar y mejorar los procesos de valor de la empresa y su relación con el resto de actividades, desde el punto de vista de la dirección de operaciones.	saber hacer	A7 B1 B2 B3 B5
(*Capacidad de parametrizar las variables para poder predecir cuál será el output de un sistema productivo.	saber hacer	A3 A7 B4 B5 B6

**Contidos**

Topic		
(*Tema 1. GESTIÓN DE OPERACIONES Y CALIDAD	(*1.1. Fundamentos de la dirección de operaciones 1.2. Los procesos logísticos 1.3. El sistema de gestión de la calidad	

(\*)Tema 2. TECNOLOGÍAS Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN

(\*)2.1. Fundamentos tecnológicos del e-business  
 2.2. Características de la economía digital y la sociedad del conocimiento  
 2.3. Comercio electrónico y marketing digital  
 2.4. Los sistemas y las tecnologías de la información en la empresa  
 2.5. Incidencia de los sistemas y tecnologías de la información en la competitividad de las empresas.

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Foros de discusión	5	0	5
Sesión maxistral	15	24	39
Estudo de casos/análises de situaciones	10	15	25
Estudo de casos/análise de situaciones	0	5	5
Probas de resposta curta	1	0	1

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

### Metodología docente

	Description
Foros de discusión	(*)Actividad desarrollada en un entorno virtual en la que se debaten temas diversos relacionados con el ámbito académico y/o profesional.
Sesión maxistral	(*)Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Estudo de casos/análises de situaciones	(*)Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.

### Atención personalizada

Methodologies	Description
Estudo de casos/análises de situaciones	
Foros de discusión	
Sesión maxistral	

### Avaliación

	Description	Qualification
Estudo de casos/análise de situaciones	(*)Prueba en que se plantea una situación o problemática ya dada o que puede darse, partiendo de los diferentes factores involucrados, el análisis de los antecedentes, condiciones, de la situación, etc.	20
Probas de resposta curta	(*)Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia.	50

### Other comments on the Evaluation

### Bibliografía. Fontes de información

### Recomendacións

**IDENTIFYING DATA****Xestión Internacional da Empresa**

Subject	Xestión Internacional da Empresa			
Code	V55M088V01402			
Study programme	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	3	Mandatory	2	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Departamento da Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinator	Jamardo Suárez, Begoña			
Lecturers	Cerviño Fernández, Julio Jamardo Suárez, Begoña Weitz Schneir, Mario			
E-mail	bjamardo@escueladenegociosncg.ed			
Web	<a href="http://www.escueladenegociosncg.edu">http://www.escueladenegociosncg.edu</a>			
General description	(*)El objetivo de esta asignatura es que el alumno adquiera un conocimiento global de todos los aspectos que tienen incidencia en la internacionalización de la empresa. En particular, profundizará en los riesgos del comercio exterior, las peculiaridades de la contratación internacional, la forma de resolución de conflictos y diferencias, las diferentes formas jurídicas utilizadas por las empresas en sus salidas a los mercados exteriores, la logística en las operaciones internacionales, la normativa que afecta a las operaciones entre residentes y no residentes, y los medios de cobro y pago de las operaciones internacionales, así como su financiación.			

**Competencias de titulación**

Code			
A1	(*)Habilidad para comprender las principales cuestiones legales que afectan al día a día de la empresa, desde una perspectiva mercantil, laboral y fiscal.		
A2	(*)Habilidad para analizar el entorno macro y micro económico en el que se desenvuelve la empresa, así como su impacto en las decisiones empresariales.		
A7	(*)Habilidad para diseñar el mapa de procesos de la compañía, para diferenciar los procesos clave del negocio y clasificar mediante parámetros las variables que ayuden a predecir el output de un sistema productivo.		
A8	(*)Habilidad para diseñar el plan de internacionalización de una compañía.		
B1	(*)El alumno debe adquirir conocimientos actualizados de las distintas áreas de la empresa.		
B2	(*)El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.		
B3	(*)El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.		
B5	(*)El alumno debe ser capaz de desarrollar habilidades de aprendizaje que le permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.		

**Competencias de materia**

Expected results from this subject	Typology	Training and Learning Results
(*)Capacidad para analizar los riesgos inherentes al Comercio Exterior y cómo reducirlos.	saber	A2
	saber hacer	A8
		B1
		B2
		B3
(*)Conocer las peculiaridades de la contratación internacional, así como en la forma de resolución de conflictos y diferencias.		B5
	saber	A1
		A8
		B1
		B2
	B3	
	B5	

(*)Conocer las diferentes formas jurídicas utilizadas por las empresas en sus salidas a los mercados exteriores. saber	A1 A8 B1 B2 B3 B5
(*)Conocer la logística en las operaciones internacionales como instrumento básico de la competitividad de la empresa. saber	A7 A8 B1 B2 B3 B5
(*)Conocer la normativa que afecta a las operaciones entre residentes y no residentes. saber	A7 A8 B1 B2 B3 B5
(*)Conocer los medios de cobro y pago de las operaciones internacionales, así como su financiación. saber	A2 A8 B1 B2 B3 B5

## Contidos

Contidos	
Topic	
(*)Tema 1. COMERCIO INTERNACIONAL	(*)1.1. Protección jurídica de los riesgos en el comercio exterior. 1.2. Particularidades de la contratación internacional. 1.3. La resolución de conflictos; negociación, adr, mediación, tribunales y arbitraje. 1.4. Las fórmulas de comercialización, y su reflejo en la contratación internacional; venta directa, agentes, distribuidores, transferencia de tecnología. 1.5. Logística internacional: concepto, plataformas logísticas, el comercio internacional. 1.6. Transporte internacional: protección física de la mercancía. Protección jurídico-económica de la mercancía, aspectos técnicos del transporte. Explotación comercial. 1.7. La función de la aduana en el transporte internacional. 1.8. Medios de cobro y pago de las transacciones con el exterior. Crédito documentario. 1.9. Financiación de las transacciones con el exterior.
(*) Tema 2. PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN	(*)2.1. La internacionalización como estrategia de la empresa 2.2. Análisis del potencial de internacionalización 2.3. La internacionalización a través de la exportación 2.4. Casos prácticos

## Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Sesión maxistral	15	20	35
Debates	5	0	5
Estudo de casos/análises de situacóns	10	20	30
Estudo de casos/análise de situacóns	0	5	5

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

## Metodoloxía docente

	Description
Sesión maxistral	(*) Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Debates	(*) Charla abierta entre un grupo de estudiantes. Puede centrarse en un tema de los contenidos de la materia, en el análisis de un caso, en el resultado de un proyecto, ejercicio o problema desarrollado previamente en una sesión magistral...
Estudo de casos/análises de situacóns	(*) Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.

---

**Atención personalizada**

---

**Methodologies****Description**

---

Estudo de casos/análises de situações

---

Sesión maxistral

---

Debates

---

**Avaliación**

---

## Description

## Qualification

---

Estudo de casos/análise de situações (\*)Prueba en que se plantea una situación o problemática ya dada o que puede darse, partiendo de los diferentes factores involucrados, el análisis de los antecedentes, condiciones, de la situación, etc.

70

---

**Other comments on the Evaluation**

---

---

**Bibliografía. Fontes de información**

---

---

**Recomendacións**

---

**IDENTIFYING DATA****Dirección de Empresas II**

Subject	Dirección de Empresas II			
Code	V55M088V01403			
Study programme	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Mandatory	2	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Departamento da Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinator	García Erquiaga, Eduardo			
Lecturers	García Álvarez, Óscar García Erquiaga, Eduardo Garre Rodas, Gonzalo			
E-mail	egarcia@escueladenegociosncg.edu			
Web	<a href="http://www.escueladenegociosncg.edu">http://www.escueladenegociosncg.edu</a>			
General description				

**Competencias de titulación**

Code

**Competencias de materia**

Expected results from this subject	Typology	Training and Learning Results
------------------------------------	----------	-------------------------------

**Contidos**

Topic

**Planificación**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
--	-------------	-----------------------------	-------------

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

**Metodoloxía docente**

Description

**Atención personalizada****Avaliación**

Description

Qualification

**Other comments on the Evaluation****Bibliografía. Fontes de información****Recomendacións**

**IDENTIFYING DATA****Planificación Empresarial**

Subject	Planificación Empresarial			
Code	V55M088V01404			
Study programme	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Optional	2	2c
Teaching language	Castelán			
Department	Departamento da Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinator	López Navaza, Carlos			
Lecturers	Estevez Suarez, Gerardo López Navaza, Carlos Mariño Garrido, M <sup>a</sup> Teresa Palomero de Páramo, Eugenio Luis Vázquez Blanco, Santiago			
E-mail	cnavaza@yahoo.es			
Web	<a href="http://www.escueladenegociosncg.edu">http://www.escueladenegociosncg.edu</a>			
General description	(*)Esta asignatura busca aplicar la estrategia a todas las áreas de la empresa, aportando las bases para desarrollar una visión estratégica del negocio. En primer lugar, respecto de la función financiera, aprenderá a utilizar las metodologías financieras considerando su integración en la estrategia de la compañía. En segundo lugar, los alumnos analizarán la aportación a la estrategia empresarial de la estructura humana o profesional, el papel que desempeñan las políticas de recursos humanos, así como la necesaria integración de las personas en el proyecto empresarial. En tercer lugar, visualizar la estructura de la rentabilidad y potencialidad de los clientes, como base de la segmentación estratégica y operativa del negocio. Y por último, agrupar y estructurar todos estos aspectos del negocio en el Balanced Scorecard, para la medición de la Estrategia de la empresa.			

**Competencias de titulación**

Code			
A4	(*)Habilidad para diagnosticar la situación económica y financiera de la empresa, así como para planificar y controlar las operaciones de inversión y financiación empresarial.		
A5	(*)Habilidad para elaborar el plan de marketing de la compañía.		
A6	(*)Habilidad para elaborar el plan de recursos humanos de la empresa.		
A9	(*)Habilidad para desarrollar las destrezas necesarias para el ejercicio de una dirección efectiva de equipos de personas.		
A10	(*)Habilidad para relacionar las diferentes funciones empresariales y comprender el funcionamiento de la empresa en su conjunto, así como las interdependencias funcionales de los distintos departamentos.		
A11	(*)Habilidad para diagnosticar la situación estratégica de una compañía, así como para diseñar, implantar y controlar planes de acción a largo plazo.		
A12	(*)Habilidad para elaborar un plan de negocio integral y defenderlo ante profesionales de la empresa.		
A13	(*)Habilidad para poner en práctica los conocimientos adquiridos en las materias fundamentales.		
B1	(*)El alumno debe adquirir conocimientos actualizados de las distintas áreas de la empresa.		
B2	(*)El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.		
B3	(*)El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.		
B4	(*)El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.		
B5	(*)El alumno debe ser capaz de desarrollar habilidades de aprendizaje que le permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.		
B7	(*)El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en la planificación e implementación de ideas y en la toma de decisiones.		

**Competencias de materia**

Expected results from this subject	Typology	Training and Learning Results
------------------------------------	----------	-------------------------------

(*)Capacidad para desarrollar una visión estratégica del negocio	saber hacer	A10 A11 A12 A13 B1 B4 B5
(*)Capacidad para diagnosticar la situación estratégica de la empresa y modificar el diseño estratégico	saber hacer	A10 A11 A12 A13 B1 B2 B3 B4 B5
(*)Capacidad para desarrollar estrategias de creación de nuevos negocios	saber hacer	A10 A11 A12 A13 B1 B2 B3 B4 B5 B7
(*)Capacidad para utilizar las metodologías financieras considerando su integración en la estrategia de la compañía	saber hacer	A4 A11 A13 B1 B4 B7
(*)Capacidad para diseñar un plan de gestión integral de los Recursos Humanos en la Organización	saber hacer	A6 A9 A11 A13 B1 B4 B7
(*)Conocer las herramientas de análisis y desarrollo de información, en el Marketing actual, para la toma de decisiones	saber hacer	A5 A11 A13 B1 B4 B7
(*)Capacidad para desarrollar un plan de fidelización, vinculación y atracción de clientes, en una compañía	saber hacer	A5 A11 A13 B1 B4 B7
(*)Capacidad para realizar un adecuado análisis estratégico y crear y analizar los Mapas Estratégicos de la empresa	saber hacer	A10 A11 A13 B1 B4 B7

---

## Contidos

---

Topic

---

(*)Tema 1. PROCESO ESTRATÉGICO	(*)1.1. El concepto de estrategia 1.2. Nuevas empresas 1.3. El proceso estratégico 1.4. Análisis externo 1.5. Análisis de la estrategia (negocio) y sus componentes 1.6. Análisis de la estructura (soporte) y sus componentes 1.7. Estrategias y resultados 1.8. Del diagnóstico al diseño 1.9. La implantación de la estrategia
(*)Tema 2. ESTRATEGIA FINANCIERA	(*)2.1. Planificación financiera a CP 2.2. Planificación financiera a LP 2.3. Estructura de capital
(*)Tema 3. ESTRATEGIA DE RECURSOS HUMANOS	(*)3.1. La posición estratégica de los Recursos Humanos 3.2. Análisis de la evolución del entorno internacional 3.3. Factores de viabilidad y competitividad empresarial 3.4. El papel estratégico de los Recursos Humanos en el desarrollo de la empresa 3.5. La integración de las personas en el proyecto empresarial, factor estratégico de crecimiento empresarial sostenido 3.6. Evolución de la función del personal 3.7. La estructuración de las políticas de Recursos Humanos 3.8. La formación de la cultura organizativa 3.9. El diseño de la profesión y las competencias 3.10. Alternativas y soluciones organizativas para hacer frente a los retos empresariales 3.11. La cadena de valor. 3.12. Arquitecturas organizativas basadas en la capacidad profesional de los Recursos Humanos.
(*)Tema 4. ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO Y SEGMENTACIÓN	(*)1. El papel del director comercial, en el nuevo entorno competitivo, debe pasar de ser un impulsor y dinamizador de venta de productos y servicios a ser un explotador de oportunidades de los activos que controla personas, medios y clientes. 4.2. Cuando nos referimos a clientes podemos observar dos áreas críticas, en primer lugar la defensa de aquellos clientes que mantienen el negocio actual de la entidad y representan la estabilidad de la cuenta de resultados, esto a través de estrategias de fidelización y otras enfocadas a la reducción de propensión de fuga (normalmente, más del 40% de esos clientes tienen niveles de volatilidad o actividad críticos), y en segundo lugar, la entidad deberá desarrollar estrategias de vinculación centradas en las mayores oportunidades de los clientes, éstas derivadas del potencial de los mismos, ya sea por relación financiera o por venta cruzada. 4.3. El conocimiento de estas estrategias y estructura de negocio (a todos los niveles organizacionales) por parte de la red conlleva la posibilidad de priorización y diferenciación de la gestión, generando al mismo tiempo, un compromiso profesional y personal de orientación hacia el cliente. La base de esta estrategia es la generación de actividades diferenciales en cada nivel de oportunidades (carterización, venta cruzada priorizada, etc.) 4.4. Los medios y sistemas deben reflejar la estrategia y prioridades de la compañía, simplificar y mejorar el descubrimiento de negocio y la toma de decisiones frente a los clientes y sus necesidades, dando solución a los cuatro ejes claves de la gestión comercial: análisis, planificación, acción y seguimiento. 4.5. La aplicación de una metodología adecuada de trabajo, basada en lo expuesto en los párrafos anteriores y unida a los sistemas adecuados, generan las competencias necesarias para la mejora de eficacia y eficiencia comercial, además del desarrollo de un cambio de cultura de orientación hacia el cliente en toda la organización.
(*)Tema 5. CONTROL DE LA ESTRATEGIA: BALANCED SCORE CARD	(*)5.1. Balanced Scorecard y Cuadro de mando: medición y estrategia 5.2. Aspectos fundamentales del Balanced Scorecard 5.3. Conceptualización y diseño de la estructura a través del BSC

### Planificación

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
Debates	5	0	5
Sesión maxistral	40	30	70
Estudo de casos/análisis de situaciones	15	50	65

Estudo de casos/análise de situacións	0	10	10
---------------------------------------	---	----	----

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Description
Debates	(*)Charla aberta entre un grupo de estudantes. Pode centrarse en un tema de los contenidos de la materia, en el análisis de un caso, en el resultado de un proyecto, ejercicio o problema desarrollado previamente en una sesión magistral...
Sesión maxistral	(*)Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Estudo de casos/análises de situacións	(*)Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución.

<b>Atención personalizada</b>	
<b>Methodologies</b>	<b>Description</b>
Estudo de casos/análises de situacións	
Debates	
Sesión maxistral	

<b>Avaliación</b>		
	Description	Qualification
Estudo de casos/análise de situacións	(*)Prueba en que se plantea una situación o problemática ya dada o que puede darse, partiendo de los diferentes factores involucrados, el análisis de los antecedentes, condiciones, de la situación, etc.	60

#### **Other comments on the Evaluation**

#### **Bibliografía. Fontes de información**

#### **Recomendacións**

**IDENTIFYING DATA****Desenvolvemento Estratéxico**

Subject	Desenvolvemento Estratéxico			
Code	V55M088V01405			
Study programme	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	6	Optional	2	2c
Teaching language				
Department	Departamento da Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinator	García Erquiaga, Eduardo			
Lecturers	de la Rica Pérez, Enrique Duró Pamiés, Emilio García Erquiaga, Eduardo Ilundáin Vilà, José Miguel Jamardo Suárez, Begoña			
E-mail	egarcia@escueladenegociosncg.edu			
Web				
General description				

**Competencias de titulación**

Code

**Competencias de materia**

Expected results from this subject	Typology	Training and Learning Results
------------------------------------	----------	-------------------------------

**Contidos**

Topic

**Planificación**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
--	-------------	-----------------------------	-------------

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

**Metodoloxía docente**

Description

**Atención personalizada****Avaliación**

Description

Qualification

**Other comments on the Evaluation****Bibliografía. Fontes de información****Recomendacións**

**IDENTIFYING DATA****Prácticas en Empresas**

Subject	Prácticas en Empresas			
Code	V55M088V01501			
Study programme	Máster Universitario en Dirección e Administración de Empresas (MBA)			
Descriptors	ECTS Credits	Choose	Year	Quadmester
	15	Mandatory	2	1c
Teaching language				
Department	Departamento da Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinator	Castejón Ruíz, Pablo			
Lecturers	Castejón Ruíz, Pablo			
E-mail	pcastejon@escueladenegociosncg.e			
Web				
General description				

**Competencias de titulación**

Code

**Competencias de materia**

Expected results from this subject	Typology	Training and Learning Results
------------------------------------	----------	-------------------------------

**Contidos**

Topic

**Planificación**

	Class hours	Hours outside the classroom	Total hours
--	-------------	-----------------------------	-------------

\*The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

**Metodoloxía docente**

Description

**Atención personalizada****Avaliación**

Description

Qualification

**Other comments on the Evaluation****Bibliografía. Fontes de información****Recomendacións**