

Master Nueva
Creación

Real Decreto 1393/2007,
de 29 de octubre,
por el que se
establece la
ordenación
de las
enseñanzas
universitarias



Universidad de Valladolid

planes.estudios.vicerrectorado.calidad@uva.es

UVa

Master Universitario en: Comercio Exterior

Por la Universidad de Valladolid

Versión 2, 12/03/2010



Máster

Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias

Máster Universitario en:

Comercio Exterior

Centro:

Escuela Universitaria de Estudios Empresariales



Índice de la memoria

Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre

1 Descripción del título

- 1.1 Denominación
- 1.2 Centro responsable de las enseñanzas conducentes al título
- 1.3 Tipo de enseñanza de que se trata. (presencial, semipresencial, a distancia, etc.)
- 1.4 Número de plazas de nuevo ingreso ofertadas (estimación para los primeros 4 años)
- 1.5 Otros descriptores
 - a Número de ECTS del título
 - b Número Mínimo de ECTS de matrícula por estudiante y período lectivo
 - c Normas de permanencia
 - d Cursar estudios a tiempo parcial
 - e Necesidades educativas especiales
- 1.6 Resto de información necesaria para la expedición del Suplemento Europeo al Título
 - a Rama de conocimiento
 - b Naturaleza de la institución que concede el título
 - c Naturaleza del centro Universitario en el que el titulado ha finalizado sus estudios
 - d Profesiones para las que capacita una vez obtenido el título
 - e Lenguas utilizadas a lo largo del proceso formativo

2 Justificación

- 2.1 Justificación del título
 - a Interés académico, científico o profesional del mismo
 - b Normas reguladoras del ejercicio profesional
- 2.2 Referentes externos
- 2.3 Procedimientos de consulta internos y externos
 - a Procedimientos de consulta internos
 - b Procedimientos de consulta externos

3 Objetivos

- 3.1 Objetivos
- 3.2 Competencias: específicas, transversales y nucleares

4 Acceso y admisión de estudiantes

- 4.1 Sistemas de acceso y admisión
 - a Información previa a la matriculación
 - b Procedimiento de acceso
 - c Procedimientos de acogida y orientación a estudiantes de nuevo ingreso
- 4.2 Condiciones o pruebas de acceso especiales. (Autorizadas por la administración competente)
- 4.3 Sistemas accesibles de apoyo y orientación a los estudiantes una vez matriculados
- 4.4 Transferencia y reconocimiento de créditos: sistema propuesto por la Universidad
 - a Transferencia
 - b Reconocimiento de créditos: sistema propuesto por la Universidad

5 Planificación de las enseñanzas

- 5.1 Estructura de las enseñanzas
 - a Distribución del plan de estudios en créditos ECTS, por tipo de materia
 - b Explicación general de la planificación del plan de estudios
 - c Organización temporal: semestral, trimestral o semanal, etc., así como del carácter de las materias
- 5.2 Movilidad de estudiantes propios y de acogida
 - a Procedimientos para la organización de la movilidad de los estudiantes propios y de acogida
 - b Sistema de reconocimiento y acumulación de créditos ECTS
 - c Convenios de colaboración y experiencia del centro en movilidad de estudiantes propios y de acogida
- 5.3 Descripción de los módulos o materias de enseñanza- aprendizaje que constituye la estructura del plan



6 Personal académico

- 6.1 Profesorado y otros recursos humanos necesarios y disponibles para llevar a cabo el plan de estudios
 - a Personal docente e investigador
 - b Personal de administración y servicios
 - c Previsión de profesorado y recursos humanos necesarios
 - d Mecanismos que se disponen para asegurar la igualdad y no discriminación
- 6.2 Descripción curricular de los recursos humanos propuestos
 - a Personal docente e investigador
 - b Adecuación del profesorado
 - c Personal de administración y servicios

7 Recursos materiales y servicios

- 7.1 Justificación de los medios materiales y servicios disponibles
 - a Descripción de los medios materiales y servicios disponibles
 - b Justificación los medios descritos son adecuados para desarrollar las actividades planificadas
 - c Justificación de que los medios descritos cumplen los criterios de accesibilidad
 - d Justificación de los mecanismos de mantenimiento, revisión y óptimo funcionamiento de los medios
- 7.2 Previsión de adquisición de recursos en caso de no disponer de ellos en la actualidad

8 Resultados previstos

- 8.1 Tasas
 - a Tasa de graduación
 - b Tasa de abandono
 - c Tasa de eficiencia
- 8.2 Procedimiento general de la Universidad para valorar el progreso y los resultados de aprendizaje

9 Sistema de garantía de la calidad

- 9.1 Responsables del sistema de garantía de la calidad del plan de estudios
- 9.2 Procedimientos de evaluación y mejora de la calidad de la enseñanza y el profesorado
- 9.3 Procedimientos para garantizar la calidad de las prácticas externas y los programas de movilidad
- 9.4 Procedimientos de análisis de la inserción laboral de los graduados y de la satisfacción con la formación
- 9.5 Procedimiento para el análisis de
 - a La satisfacción de los distintos colectivos implicados
 - b Atención a las sugerencias o reclamación
 - d Criterios específicos en el caso de extinción del título

10 Calendario de implantación

- 10.1 Cronograma de implantación del título
- 10.2 Procedimiento de adaptación de los estudiantes de los estudios existentes al nuevo plan de estudios
- 10.3 Enseñanzas que se extinguen por la implantación del correspondiente título propuesto

Anexos

- I Normas de permanencia
- II Fichas de materias y asignaturas
- III Currículo del personal docente e investigador.
- IV Comisión Académica y actas
- V Cartas de apoyo
- VI Convenios



1 Descripción del título

1.1 Representante legal de la Universidad

1º Apellido:	Abril
2º Apellido:	Domingo
Nombre:	Evaristo José
NIF:	18418948L
Cargo que ocupa:	Rector de la Universidad de Valladolid

1.2 Responsable del título

1º Apellido:	Ramos
2º Apellido:	Alonso
Nombre:	Luis Óscar
NIF:	12354443Q
Cargo que ocupa:	Subdirector de Relaciones Internacionales de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de la Universidad de Valladolid

1.3 Universidad solicitante

Nombre de la Universidad:	Universidad de Valladolid
CIF:	Q4718001C
Centro, Departamento o Instituto responsable del título:	Escuela Universitaria de Estudios Empresariales

1.4 Dirección a efectos de notificación

Correo electrónico:	rectorado@uva.es
Dirección postal:	Plaza Santa Cruz nº 1 Universidad de Valladolid
Código postal:	47002
Población:	Valladolid
Provincia:	Valladolid
Comunidad Autónoma:	Castilla y León
Fax:	983 184277
Teléfono:	983 184481

1.5 Descripción del título

Máster Universitario en Comercio Exterior

Por la Universidad de Valladolid



1.6 Centro responsable de las enseñanzas conducentes al título.

Centro: ESCUELA UNIVERSITARIA DE ESTUDIOS EMPRESARIALES
 Dirección postal: Paseo del Prado de la Magdalena s/n
 Código postal: 47011
 Población: Valladolid
 Provincia: Valladolid
 Correo electrónico: dir@emp.uva.es
 Teléfono: 983423574
 Fax: 983423056

La titulación es conjunta: Sí No

1.7 Tipo de enseñanza de qué se trata.

Tipo de enseñanza: Presencial
 Semipresencial
 A distancia

1.8 Número de plazas de nuevo ingreso ofertadas:

Número de plazas de nuevo ingreso ofertadas en el primer año de implantación:	25
Número de plazas de nuevo ingreso ofertadas en el segundo año de implantación:	25
Número de plazas de nuevo ingreso ofertadas en el tercer año de implantación:	25
Número de plazas de nuevo ingreso ofertadas en el cuarto año de implantación:	25

1.9 Otros descriptores:

a Número de ECTS del título	60
b Número Mínimo de ECTS de matrícula por el estudiante y período lectivo:	30
c Normas de permanencia.	
d Cursar estudios a tiempo parcial.	
e Necesidades educativas especiales.	

1.10 Resto de información necesaria para la expedición del Suplemento Europeo al Título:

a Rama de conocimiento Artes y Humanidades
 Ciencias
 Ciencias de la salud
Ciencias sociales y jurídicas
 Ingeniería y arquitectura

b Naturaleza de la institución que concede el título: Pública

c Naturaleza de la institución que concede el título. Propio
 Adscrito

d En su caso, profesiones para las que capacita una vez obtenido el título.

El título está vinculado a alguna profesión Sí No

e Lenguas utilizadas a lo largo del proceso formativo.

Español
Inglés



2 Justificación

2.1 Justificación del título.

- a Interés académico, científico o profesional del mismo.

Justificación Académica

Uno de los campos de la Economía que más rápidamente está evolucionando, sin duda, es la actividad comercial. La incorporación de las nuevas tecnologías unida a la globalización de los mercados han provocado que la actividad comercial esté cambiando con rapidez y adquiriendo un elevado grado de desarrollo y complejidad. Las empresas se enfrentan a mercados cada vez más amplios y en los que la competencia es más intensa, lo que hace que todas las actividades relacionadas con la comercialización y distribución de sus productos o servicios adquieran una mayor relevancia, si cabe. En este campo es donde muchas empresas se juegan su futuro, situándose su importancia por encima de otros ámbitos empresariales también muy significativos, como puede ser la producción o la administración.

Esta relevancia creciente de la actividad comercial exige, cada vez más, la presencia dentro de las empresas de personas que se dediquen exclusivamente al desarrollo de estas funciones con la suficiente capacidad para desempeñar las tareas específicas de este área de negocio. Este tipo de profesional necesita tener unas competencias y habilidades específicas, muy diferentes de las que se requieren en otros ámbitos de la empresa. Por tal motivo, la Universidad debe disponer de unas enseñanzas dirigidas esencialmente a la formación de personas que están en disposición de acudir debidamente preparadas a ejercer las funciones referidas a la actividad comercial. Esto es lo que llevó a esta Universidad a plantear la necesidad de crear un Grado en Comercio.

Este Grado en Comercio proporciona una extraordinaria formación generalista dentro del ámbito del Comercio, lo que va a permitir formar unos profesionales muy necesarios para el futuro de cualquier empresa, e incluso del conjunto de la economía nacional, dado que precisamente la capacidad de vender lo que se produce es, sin duda, la máxima preocupación de cualquier empresa en la economía moderna y, por ende, de la economía de cualquier país. No obstante, debido a que dentro del amplio campo de la actividad comercial juega un papel cada vez más destacado el comercio y los negocios internacionales creemos necesario incrementar la formación específica para aquellos alumnos que deseen desarrollar su carrera profesional en ese ámbito. La globalización de la economía mundial, con el consiguiente crecimiento del comercio y las inversiones internacionales, ha incrementado notablemente la complejidad de este ámbito de negocio. Por ello que creemos necesario el desarrollo de un título universitario que facilite a los alumnos que lo cursen el desarrollo de competencias y habilidades específicas que les permitan desenvolverse con éxito en el complejo mundo de los negocios internacionales.

Las técnicas de comercio internacional se asientan sobre unos sólidos conocimientos de gestión de la actividad comercial y el marketing, por lo que el título se adecua a un posgrado universitario en este campo. Son los actuales licenciados o diplomados en cualquier titulación relacionada con la Economía (en el futuro serán lo graduados en Comercio), los que resuelven profesionalmente los problemas de comercio internacional dentro de la empresa, pero carecen de la formación especializada adecuada. Por ello resulta necesario proporcionar mediante los estudios de posgrado que se proponen, la especialización que requiere



este campo profesional.

En este sentido, se puede afirmar que los objetivos formativos del programa propuesto 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. En los futuros estudios de Comercio Exterior se incidirá de forma más intensa en el conocimiento de materias como el marketing internacional, la logística y operativa de exportaciones e importaciones, la contratación internacional, la internacionalización de la empresa y la organización internacional del comercio, apoyado todo ello en un mayor conocimiento de materias instrumentales que hoy son consideradas básicas en el mundo de la empresa, como son los idiomas y la informática. De hecho, el máster será bilingüe, inglés-español, dado que parte de las materias se impartirán en inglés, y además los alumnos tendrán que exponer parte de los trabajos que realicen en este idioma. Se pretende que los alumnos del máster al finalizar sus estudios dominen el inglés comercial, como mínimo a nivel C1. Todos estos conocimientos se impartirán desde un punto de vista muy práctico, buscando formar profesionales útiles para el mercado laboral, algo que desde siempre ha caracterizado a las EUEE.

El contenido de los estudios de Comercio Exterior no es ninguna invención de la Red. Las Escuelas de Empresariales españolas, antes de fijar su contenido, han estudiado con detalle los estudios de Comercio Exterior que se imparten en las Escuelas Superiores de Comercio de Francia o los Máster in Business International (MBI) que se imparten en diferentes universidades británicas y estadounidenses, países en los que este tipo de estudios tiene gran aceptación entre el alumnado y entre las empresas, dado que proporcionan profesionales altamente cualificados y valorados. Es más, en el proceso de elaboración del plan de estudios del futuro máster en Comercio Exterior, han participado Escuelas Superiores de Comercio francesas ofreciendo su valiosa experiencia. También ha sido importante la experiencia aportada por las E. U. de Estudios Empresariales de Vigo y de Tenerife que llevan años impartiendo títulos propios de estas características, con gran aceptación, tanto por parte de los alumnos como parte de las empresas que los contratan.

En definitiva, la Universidad de Valladolid no puede permanecer ajena a una titulación, como es la referida al Comercio Exterior, cuando es solicitada amplia y frecuentemente en el mercado laboral, habiendo sido ampliamente atendida por Centros privados (Escuelas de Negocios) o instituciones públicas no universitarias y otras universidades públicas de nuestro entorno como la Universidad Carlos III o la Universidad Complutense de Madrid, entre otras muchas.

Justificación Científica

La actividad internacional en el mundo empresarial ha dejado de ser una oportunidad para la producción



excedente. Ni tan siquiera es sólo un reto, sino que se ha convertido en una necesidad fundamental. La globalización de los mercados y la promoción de los Gobiernos para atraer inversiones extranjeras implican que la competencia se adentre en nuestros mercados teniendo que compartir nuestra cuota con nuevos competidores. Hay que salir a vender a otros países, exportar e implantarse en nuevos mercados.

Por ésta y otras muchas razones, las empresas demandan profesionales especialistas en Comercio Exterior y Negocios Internacionales que sean capaces de afrontar con éxito este nuevo entorno. Estos responsables de mercados exteriores deben tener una excelente preparación, y desarrollar las competencias y los conocimientos necesarios para afrontar con éxito tales retos estratégicos.

A través de este Máster, se trata de ofrecer la posibilidad de familiarizarse con los procesos de globalización mundial del comercio y la economía. También se formará al alumno para que pueda desarrollar proyectos de actuación en mercados exteriores en diversos grados, desde las más simples actividades exportadoras hasta el establecimiento de empresas locales en otras regiones del mundo. De este modo, los distintos módulos del programa le prepararán para trabajar en el Departamento Internacional de una empresa, proporcionándole las técnicas actuales para llevar a cabo una evaluación de la empresa y de sus posibilidades de penetración en los mercados internacionales. Asimismo, se le proporcionarán los conocimientos y técnicas necesarias para diseñar y ejecutar la estrategia de internacionalización de una empresa.

Las empresas necesitan expertos que sepan operar en los mercados internacionales conociendo todos los aspectos relacionados con el departamento de exportación de la empresa. Por ello, el Máster está diseñado para que el alumnado se capacite en todos los aspectos relacionados con:

- Comercio Exterior
- Marketing Internacional
- Finanzas Internacionales
- Estrategias de Intercomunicación
- Logística
- Negociación Intercultural
- International e-Business

El proceso de globalización de la economía ha modificado de forma sustancial la forma en que se dirigen las empresas. Este fenómeno ha dado una gran relevancia a los mercados internacionales, los cuales están transformando las empresas a través de su estrategia de ventas, marketing y posicionamiento de producto-servicio-marca-empresa y mercado. También afecta a todos los eslabones de la producción y, en suma, al total de la gestión de la cadena de suministro, desde la recepción y acopio de materias primas hasta que el producto final esté a disposición de los mercados y clientes exteriores.

Los flujos de materiales, energía, información, capitales, la optimización de los recursos y el conocimiento del dónde, cuándo y cómo se puede marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso, están obligando a la sociedad actual a contar con profesionales, directivos y líderes que tengan una profunda preparación de todas las variables que afectan a las empresas cuando acuden a los mercados internacionales y, a su vez, que sean capaces de aprovechar las técnicas y herramientas disponibles para crear oportunidades de negocio dentro y fuera de nuestras fronteras, en resumen, que dispongan de las estrategias que les permitan operar con total seguridad en este nuevo entorno internacional de los negocios.



Justificación Profesional

Este programa Máster está dirigido a graduados, diplomados y licenciados con deseos de iniciar o completar su formación en negocios internacionales. También está dirigido a profesionales que deseen ampliar o consolidar sus conocimientos en esta área, con el propósito de mejorar y actualizar su formación para conseguir una mayor calidad en sus trabajos.

Para formar a estos profesionales se ha apostado por un programa multidisciplinar que dota al alumno de una visión integral en la administración de la empresa internacional y presta especial atención a la formación humana necesaria para relacionarse con fluidez en un entorno multicultural. Además, el programa profundiza en los conocimientos prácticos necesarios para enfrentarse con eficacia a cualquier aspecto operativo del comercio exterior.

El comercio y las inversiones internacionales abarcan un amplio campo cuya delimitación debe estar en consonancia con las principales figuras profesionales, de manera que respondan a los perfiles profesionales propios de un especialista en negocios internacionales.

A tal fin, nos hemos dirigido a prestigiosos docentes universitarios especializados en cuestiones de comercio y negocios internacionales, a responsables del área de comercio exterior de la empresa privada para recibir la pertinente información basada en sus experiencias, a organismos oficiales y asociaciones de empresarios referidos al comercio para igualmente conocer sus opiniones sobre los perfiles profesionales en relación con las enseñanzas y, finalmente, se ha requerido información sobre la organización y las enseñanzas de Comercio en países de nuestro entorno que integrarán el Espacio Europeo de Educación Superior.

Se trata, por consiguiente, de adaptar la estructura de las enseñanzas correspondientes al Máster en Comercio Exterior a los perfiles profesionales propios de los futuros posgraduados. En este sentido, parece conveniente fijar primero los criterios que rigen la elaboración del contenido de las enseñanzas, y después delimitar los diversos campos de conocimiento que inciden en mayor o menor medida en la debida formación profesional de los titulados.

La complejidad del comercio y los negocios internacionales exige resolver problemas de localización en los mercados exteriores, planificación de actividades económicas en el exterior, definición de estrategias y programas, preparación de campañas de marketing internacional, resolución de trámites aduaneros y operaciones económicas internacionales, resolución de los problemas jurídicos y legales asociados al comercio o los negocios internacionales, resolución de los problemas financieros del comercio y los negocios internacionales, dirección y planificación de procesos de internacionalización, y otros similares relacionados con el comercio o las inversiones internacionales.

El subsector del comercio exterior, como se puede comprobar, incluye actividades muy diversas, lo que obliga a diferenciarlas siguiendo un determinado orden para conocer mejor el uso de las distintas técnicas que se aplican a esta rama del comercio.

a) Actividades relativas a la penetración en los mercados

- Información y selección de los mercados extranjeros



- Contactos directos con los mercados seleccionados
- Características y posibilidades en cada mercado seleccionado
- Estrategia en cada mercado seleccionado
- Comercialización del producto
- Selección de circuitos de distribución
- Posibilidades de asociación para la penetración en los mercados

b) Actividades relativas a la contratación

- La oferta de mercancías: en firme y condicionada
- La formalización del contrato
- Los incoterms
- Las condiciones de pago
- El incumplimiento del contrato
- El pedido
- La factura

c) Actividades relativas al transporte

- El transporte terrestre: ferrocarril y carretera
- El transporte marítimo
- El transporte aéreo
- El seguro en el transporte

d) Actividades sobre el envase y el embalaje

e) Análisis de barreras comerciales

f) Actividades sobre importaciones

- La declaración de despacho
- Los depósitos francos
- La tramitación de las importaciones

g) Actividades sobre exportaciones

- Los registros de exportadores
- Tramitación de exportaciones
- Factoring en la exportación
- Inspección y control de calidad

h) El arbitraje en las operaciones del comercio internacional

i) Aspectos financieros y de seguro ligados al comercio exterior y a las inversiones internacionales



j) Medios de pago

- Cheque bancario internacional
- Orden de pago simple
- Remesa simple
- Orden de pago documentaria
- Remesa documentaria
- Crédito documentario

k) Gestión de directivos expatriados

l) Aplicación de las TICs al comercio y los negocios internacionales

m) Internacionalización de la empresa

n) Fiscalidad internacional

o) Dominio de lenguas extranjeras, especialmente del inglés

En cuanto a los diversos PUESTOS A DESEMPEÑAR a tenor de las actividades acabadas de recoger, es decir, lo que sería una segmentación de tipo vertical, es lógico que se desarrolle a diferentes niveles en el marco de la empresa o de un organismo público, siendo distintas las competencias y los conocimientos requeridos.

A la vista de lo anterior, los puestos de trabajo que podrían desarrollar nuestros alumnos abarcan un espectro muy amplio, en el que cabría destacar los siguientes:

Empresario
Director de Relaciones Internacionales
Director de Economía y Administración en el Exterior
Director de Administración de Ventas y Expansión
Director Comercial de import/export
Jefe de Ventas (multimarca y exportación)
Coordinador de Organización y Procesos de Logística y Aprovisionamiento
Manager de Exportación / Export Manager, general o de área
Ejecutivo de Comercio Exterior
Consultor Comercio Exterior-Banca
Delegado de Ventas
Técnico Comercial del área import/export
Gestor Cobro Exportación
Gestor Clientes Comercio Exterior
Asistente de Exportación / Export Assistant
Asistente de Comercio y Marketing Internacional



Comercial de Exportación para una determinada región del mundo

Comercial Externo

Administrativo import/export

Así pues, como es fácil deducir de las prácticas y perfiles que acabamos de exponer, los efectos profesionales vinculados al Máster en Comercio Exterior se derivan de la importancia que esta actividad tiene en la economía global en la que desenvuelven nuestras empresas. Éstas tienen la necesidad de disponer de un personal especialmente capacitado encargado de realizar las funciones dentro del marco internacional, ya que la apertura, cada vez mayor, de las economías nacionales al exterior y, consiguientemente, la posibilidad de acudir a los mercados extranjeros, obliga a contar con personas idóneas para ejercer esas actividades. Así, es fácil comprobar las peticiones de empresas en general para puestos en departamentos de comercio exterior, de marketing internacional, de relaciones con clientes exteriores, etc.

A lo anterior debe añadirse, además, que dicha titulación responde a las expectativas de los Colegios Profesionales de Titulados Mercantiles y Empresariales, los Colegios de Agentes Comerciales, las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación y las diferentes organizaciones profesionales.



2.2 Referentes externos.

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

Respecto a la vertiente nacional, desde hace tiempo se vienen impartiendo por instituciones públicas y entidades privadas enseñanzas correspondientes al comercio, marketing, negocios y relaciones internacionales, con notable éxito tanto en lo que a número de estudiantes que las cursan como por las facilidades a la hora de acceder al mercado laboral.

Para la elaboración de este Máster se ha trabajado estrechamente con dos de las instituciones que imparten máster de este tipo, con notable éxito de matrícula y muy valorados por las empresas locales, la E. U. de Empresariales de Vigo y la E. U. de Empresariales de Tenerife miembros de la Red Estatal de Centros de Comercio y Economía (RECEM) creada en 2008 y de la que forman parte todas la E. U. de Estudios Empresariales de España. Ambos másteres, el de Comercio Exterior de la Universidad de Vigo y el de Dirección de Comercio Exterior de la Universidad de La Laguna, han sido un referente importante a la hora de elaborar el presente plan de estudios, y la experiencia de organización docente de estos compañeros ha sido una gran ayuda.

Dentro del contexto europeo, en cuanto a la oferta académica en la especialidad formativa de Comercio Exterior, España se sitúa en una posición media-baja, bastante lejos de países como Alemania, Francia, Reino Unido e Italia.

En el conjunto del Estado, el repertorio total de enseñanzas relacionadas directa o indirectamente con Comercio Exterior es muy disperso y variado. Se agrupan fundamentalmente en "Ciclos de Grado Superior", "Carreras Universitarias", "Cursos Varios", "Máster" y "Posgrados". La mayor parte de esa oferta formativa se distribuye entre las Provincias de Madrid, Barcelona y Valencia.

Dentro de los Másteres en Comercio Exterior se mencionan, por su valoración, notoriedad y el alto porcentaje de contenidos que tienen que ver directamente con esta materia, los siguientes:

- COEX Máster en Dirección de Comercio Internacional (ESIC, Business & Marketing School). Presencial. Granada.
- COEX Máster en Dirección de Comercio Internacional (ESIC, Business & Marketing School). Presencial. Valencia.
- COEX Máster en Dirección de Comercio Internacional (ESIC, Business & Marketing School). Presencial. Navarra.
- Máster en Dirección de Comercio Internacional ESIC (Escuela Internacional de Gerencia). Presencial. Granada.
- Máster en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior (Colegio Oficial de Politólogos y Sociólogos de Madrid). Semipresencial. Madrid.
- Máster en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior (Colegio Oficial de Politólogos y Sociólogos de Madrid). Online.
- Máster en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior (INFOREM – Instituto de Formación y Empleo). Semipresencial. Madrid.



- Máster en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior (INFOREM – Instituto de Formación y Empleo). Online. Madrid.
- Máster en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior (Aliter – Universidad de Berkeley). Presencial. Madrid.
- Máster en Dirección y Gestión de Comercio Exterior (Esden). Presencial. Álava.
- Máster en Comercio Exterior – Experto en Estudios Asiáticos (Cámara de Comercio de Madrid). Presencial. Madrid.
- Máster en Comercio Exterior (Universidad Carlos III). Presencial. Madrid.
- Máster en Comercio Exterior (Universidad de Córdoba). Presencial. Córdoba.
- Máster en Comercio Exterior (EESAE – Escuela de Estudios Superiores de Administración y Empresa). Online. Madrid.
- Máster en Logística y Comercio Internacional (CEU Universitat Abat Oliba Ceu). Presencial. Barcelona.
- Máster en Logística y Comercio Internacional (CEU Universitat Abat Oliba Ceu). Semipresencial. Barcelona.
- Máster en Dirección de Comercio Internacional (Universidad Camilo José Cela). Presencial. Madrid.
- Máster en Comercio, Transportes y Comunicaciones Internacionales (UNICAN – Estudios Propios de la Universidad de Cantabria). Presencial. Santander.
- Máster en Consultoría en Comercio Exterior ACOCEX – Asociación Española de Consultores de Comercio Exterior). Presencial. Madrid.
- Máster en Comercio Exterior & E – Commerce (Instituto Europeo Campus Stellae). Online.
- Máster en Comercio Exterior Y Negocios Internacionales – Mibe (EENI – Escuela Española de Negocios Internacionales). A distancia.
- Máster en Comercio Exterior – Mib (EENI – Escuela Española de Negocios Internacionales). A distancia.
- Máster en Comercio Internacional. (Fundación General – Universidad de Alicante). Presencial. Alicante.
- Máster en Marketing Internacional y Comercio exterior (Instituto Europeo de Estudios Superiores). A distancia.
- Máster en Comercio Exterior (URJC – Universidad Rey Juan Carlos). Presencial. Madrid.
- Máster en Negocios Internacionales (URJC – Universidad Rey Juan Carlos). Presencial. Madrid.
- Globalització, Comerç Internacional I Mercats Emergents (UB – Universidad de Barcelona). Presencial. Barcelona.
- Máster en Marketing Internacional (ESMA – Escuela Universitaria). Presencial. Barcelona.
- Máster en Gestión Internacional de la Empresa (UNIZAR – Estudios Propios de la Universidad de Zaragoza). Presencial. Zaragoza.
- MBA Internacional (Escuela Europea de Negocios). Presencial. Madrid y Salamanca.
- Máster en Relaciones Internacionales y Comercio Exterior. (Cfe – Compañía de Formación Empresarial) (Bilingüe). Presencial. Madrid.
- Comerç I Finances Internacionals (UB – Universidad de Barcelona). Semipresencial. Barcelona.
- Máster en Dirección de Comercio Internacional (Universidad Pública de Navarra). Presencial. Navarra.
- Máster en Comercio Internacional (Cesma Escuela de Negocios). Presencial. Madrid.



- Máster en Gestión del Comercio Internacional (Escuela de Negocios Lluís Vives). Presencial. Valencia.
- Máster en Gestión del Comercio Internacional (Universidad de Valencia – Fundación Universidad Empresa). Presencial. Valencia.
- Máster en Negocios Internacionales (FEDEC – Universitat Pompeu Fabra). Presencial. Barcelona.
- Máster en Negocios Internacionales (Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset). Presencial. Madrid.
- Máster en Internacionalización de la Empresa (UMH - Centro de Formación de Posgrado y Formación Continua). Presencial. Alicante.
- Máster en Comercio Internacional (ESADE Business School). Presencial. Barcelona.
- Máster Dirección y Gestión Comercio Exterior (ESDEN Escuela superior de Negocios y tecnología). Semipresencial. Madrid, Barcelona y Bilbao.

Por otra parte, siguiendo el criterio expuesto anteriormente para los Máster, y de manera orientativa, algunos de los Posgrados de Comercio Exterior son:

- Comercio Exterior (Cepade – Universidad Politécnica de Madrid). A distancia.
- Técnicas y Prácticas de Comercio Exterior (Cepade – Universidad Politécnica de Madrid). A distancia.
- Especialista en Comercio Exterior y Marketing Internacional (Cepade – Universidad Politécnica de Madrid). A distancia.
- Experto en Comercio Exterior y Marketing Internacional (Cepade – Universidad Politécnica de Madrid). Online.
- Especialización en Comercio Internacional (Universitat Abat Oliba Ceu). Presencial. Barcelona.
- Comercio Exterior (UNED – Universidad Nacional de Educación a Distancia). A distancia.
- Curso Superior de Comercio Internacional (Escola Superior de Comer Internacional – ESCI). Presencial. Barcelona.
- Curso Superior de Dirección de Comercio Internacional (Cámara de Comercio de Madrid). Presencial. Madrid.
- Comercio Internacional (Universidad de Deusto). Presencial. Vizcaya.
- Comercio y Marketing Internacional (FUB – Fundació Universitària del Bages). Presencial. Barcelona.
- Experto en Comercio y Transporte Internacional (UNICAN – Estudios Propios de la Universidad de Cantabria). Presencial. Cantabria.
- Especialización en Marketing Internacional (USC – Centro de Posgrado, Tercero Ciclo e Formación Continua). Presencial. La Coruña.
- Experto en Investigación de Mercados Internacionales (USC – Centro de Posgrado, Tercero Ciclo e Formación Continua). Presencial. La Coruña.

Analizando la distribución territorial de la oferta en la especialidad de Comercio Exterior se constata que en la Comunidad Autónoma de Castilla y León, tanto en el subsistema de formación reglada como en los de formación ocupacional y continua, el número de materias específicas de esta disciplina es bastante limitado, máxime si se compara con otras regiones de España.

En la provincia de Valladolid se imparten dos másteres de este tipo con bastante tradición y notable éxito de



alumnos, el Máster en Comercio Exterior de la Escuela de Negocios de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid y el Máster EXCAL impartido en colaboración con le escuela de negocios privada ESIC. Como ambas instituciones han colaborado con la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid en la elaboración de este máster, los dos han sido un referente importante. No obstante, conviene tener presente que ninguno de ellos tiene carácter oficial, lo que hace de éste sea el único máster oficial en Comercio Exterior que se impartiría en la provincia.

En el caso de la Universidad de Valladolid, el Programa Oficial de Posgrado en Comercio Exterior constituirá una oferta totalmente innovadora: no existen precedentes de una titulación superior en Valladolid en este ámbito competencial.

En nuestras conversaciones con las empresas de la provincia, mantenidas a través de la Confederación Vallisoletana de Empresarios y la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid, una de las preocupaciones que hemos recogido es la falta de personal cualificado para le realización del comercio exterior en el conjunto de las empresas de la provincia. Situación preocupante en la medida que la presencia en el exterior de las empresas vallisoletanas cada vez es mayor.

Precisamente, uno de los objetivos del futuro Grado en Comercio es ofrecer, desde la Universidad Pública, una alternativa de calidad a la oferta privada y pública existente, de forma que las empresas, tanto grandes como pequeñas, puedan contar con personas con un alto nivel de formación en el departamento de comercio exterior de la empresa.

En el plano internacional, uno de los aspectos clave en el proceso de implantación de los Títulos de Máster es la existencia de estudios superiores asimilables en los países que participan en la articulación de Espacio Europeo de Educación Superior. A este respecto, el análisis de la situación de los estudios superiores de Comercio en los países que conformarán dicho Espacio permite afirmar no sólo que existen titulaciones afines a la que aquí se propone, sino que, además, los Títulos de Máster en Comercio Exterior están muy bien valorados en dichos países, en los que gozan de notable aceptación en términos de demanda tanto por parte del alumnado como por parte del mercado laboral.

Debido a la estrecha relación que la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid mantiene con la Escuelas Superiores de Comercio francesas, y en especial con la École Supérieure de Commerce de Bretagne en Brest, con la que existe actualmente un acuerdo de doble titulación, el Máster en Comercio Internacional que esta institución imparte, denominado Master in International Business, focus Europe, ha sido un referente muy importante para la elaboración del presente plan de estudios, al igual que el intercambio de experiencia llevado a cabo con los profesores y la dirección de esta institución ha sido de gran ayuda. Esta buena relación va a permitir contar con profesores invitados de esta institución que impartirán docencia en este máster, lo que contribuirá de forma notable a elevar la calidad del mismo y reforzará su condición bilingüe dado que todas sus clases las impartirán en inglés.

Sin embargo, éste no ha sido el único referente externo utilizado. Sin ánimo de ser exhaustivos, se recogen algunos centros y planes de estudios dedicados a las enseñanzas del comercio y los negocios internacionales cuyos planes de estudio se han analizado para la elaboración de este máster:

- Master of International Business de la The Fletcher School Tufts University. Medford, Massachusetts.
- Master of International Business. HAN University of Applied Sciences. Arnhem and Nijmegen.



Nederland. Se imparte en Londres, Paris, Roma, Nueva York, Tokyo and Arnhem en Holanda.

- Master in International Business (MIB) de la London School of Business and Finance. Londres.
- Master in International Business (MIB) de Grenoble. Grenoble Graduate School of Business.
- The Master of Science in International Business. California International University. Los Ángeles, CA, United States. .
- Master in International Business (MIB) . Universidad DePaul de Charles H. Kellstadt Graduate School of Business en Chicago, Illinois. Estados Unidos
- Master in International Business (MIB) International Business Schools in Chicago. Illinois. Estados Unidos.
- Master in International Business (MIB): University of Sidney.
- Master of Business Studies in International Business en el The American College Dublin de la Irish American University. Dublín. Irlanda.
- Master in International Business (MIB). School of Management MIP Politecnico di Milano –Milán. Italia.

Todos los referentes externos mencionados fueron minuciosamente analizados por parte de los miembros de la comisión encargada de elaborar la presente propuesta de máster. Se trataba de estudiar los contenidos de los diferentes programas, la carga de créditos que tiene cada una de las diferentes asignaturas, las competencias que aportan a sus alumnos, etc. El objetivo era ver en qué medida la estructura, objetivos y competencias del máster que se estaba proponiendo era homologable con la mayoría de las másteres de este tipo que se están llevando a cabo en España y en el resto del mundo. En algunos casos, gracias a esta comparación, se observó que era preciso introducir algún cambio en las propuestas que se estaba elaborando. Por ejemplo, al observar el máster COEX en Dirección de Comercio Internacional de ESIC, Business & Marketing School, la Comisión se dio cuenta de que era importante introducir contenidos relacionados con el protocolo empresarial. En este aspecto, fue de gran relevancia la aportación de los empresarios e instituciones que asesoraron a la Comisión en la elaboración del plan de estudios del master que se está proponiendo.

No obstante, aunque todos los referentes externos expuestos han sido objeto de estudio, los más utilizados han sido aquellos que son impartidos por algún miembro de la Red Estatal de Centros de Comercio y Empresa (RECEM) o algunas de las Universidades Europeas con las que tenemos convenio de intercambio Erasmus o de doble titulación, tal y como se mencionó anteriormente,

En el primero de los casos fue de gran utilidad el intercambio de opiniones y experiencias con las responsables de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Vigo, en la que se imparte un Máster Oficial en Comercio Exterior. Algunos de los miembros de la Comisión del Centro encargada de elaborar el presente plan de estudios se desplazaron hasta Vigo para recabar información e intercambiar opiniones con los responsables de ese Máster, a lo que se debe añadir los contactos telemáticos que se mantuvieron a lo largo de todo el proceso de elaboración de la presente memoria. Igual de fructífera ha resultado la colaboración con la E. U. de Estudios Empresariales de La Laguna, en la que se imparte un Máster Oficial en Dirección de Comercio Exterior. En este caso se produjeron dos reuniones entre los miembros de la Comisión de Valladolid y los responsables de este máster canario, en Madrid y Gijón,



coincidiendo con sendas reuniones de la asamblea de RECEM.

En el segundo de los casos, relativo a las Universidades con las que tenemos convenios Erasmus o de doble titulación, los contactos más intensos y provechosos se produjeron con la Escuela Superior de Comercio de Brest (ESC Bretagne Brest). En este caso los responsables de la misma se desplazaron en dos ocasiones a Valladolid para explicar a los miembros de la Comisión los contenidos del Master in International Business, focus Europe, así como sus métodos y experiencia docente. El nivel de colaboración entre los dos Centros a lo largo de la elaboración de esta memoria ha sido muy elevado, hasta el punto que se ha acordado llevar a cabo intercambios de profesores y de alumnos entre nuestros respectivos másteres, cuando el de Valladolid sea una realidad.

2.3 Procedimientos de consulta internos y externos.

a Descripción de los procedimientos de consulta internos

La Universidad de Valladolid, a través de la Comisión responsable de esta titulación, estableció unos procedimientos de consulta interna que permitieran la participación de todos los públicos implicados desde una perspectiva interna a la institución. Los públicos con los que se ha contado así como el medio de participación de los mismos en la elaboración de la titulación, los resumimos en el siguiente cuadro y se desarrollan posteriormente.

Público objetivo	Medio de participación
Profesorado del Centro: <ul style="list-style-type: none"> Representantes de las disciplinas: Teoría Económica, Estructura Económica, Derecho Fiscal, Estadística, Matemáticas, Contabilidad, Finanzas, Organización de Empresas, Marketing, Sociología, Historia Económica, Inglés, Francés, Alemán, Derecho Mercantil, Derecho Internacional Privado, Derecho Civil y Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. 	<ul style="list-style-type: none"> Participación en la Comisión de elaboración del Plan. Grupos de trabajo y consultas. Recepción de consultas y opiniones en el proceso de información sobre la titulación. Proceso de información y aprobación a través de la Junta de Centro.
Personal de administración y servicios del Centro.	
Órganos de Dirección del Centro: <ul style="list-style-type: none"> D. José Antonio Salvador Insúa (Director). D. Fco. Javier Galán Simón (Subdirector). D. Mariano Durántez Vallejo (Subdirector). D. L. Óscar Ramos Alonso (Subdirector). Dña. María del Amor Cumbreño Barreales (Secretaría Académica) 	
Responsables académicos de la Universidad.	<ul style="list-style-type: none"> Reuniones y consultas para la elaboración del Plan. Proceso de información y aprobación a través del Consejo de Gobierno.
Servicios técnicos de apoyo a la Verificación.	<ul style="list-style-type: none"> Proceso de consultoría y apoyo de los servicios técnicos de la Universidad de Valladolid para la elaboración del Plan.
Resto del profesorado.	<ul style="list-style-type: none"> Proceso exposición pública para dar a conocer e informar sobre el plan a la comunidad universitaria, así como para recoger alegaciones al mismo.
Resto del Personal de administración y servicios.	
Resto de alumnos.	



Referentes legales y documentos de trabajo.

Para poder llevar a cabo este proyecto de Máster, la Comisión de Planes de Estudios de la E. U. de Estudios Empresariales ha tenido en cuenta los siguientes textos legales y los documentos que regulan y orientan la elaboración del Plan de Estudios de Máster:

- Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades (LOU).
- Ley Orgánica 4/2007, de 12 de abril por la que se modifica la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre de Universidades.
- Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales.
- 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.
- 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.
- Real Decreto 1742/2003, de 19 de diciembre, por el que se establece la normativa básica para el acceso a los estudios universitarios de carácter oficial.
- Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres.
- Estatutos de la Universidad de Valladolid. Acuerdo 104/2003 de 10 de julio, de la Junta de Castilla y León.

Otros documentos de interés que ha tomado en consideración la Comisión:

- *La Educación y la Formación – Enseñar y aprender – hacia la sociedad cognitiva* – Libro Blanco. Resumen. COM (95) 1 y 2. Comisión de las Comunidades Europeas. (1995)
- *Memorándum sobre el aprendizaje permanente*. 1 y 2. SEC. Comisión de las Comunidades Europeas. (2000)
- Guía de apoyo para la elaboración de la memoria para la solicitud de verificación de Títulos oficiales (Grado y Máster)
- Protocolo de evaluación para la verificación de Títulos universitarios oficiales (Grado y Máster)

Para aclarar algunos aspectos de redacción concreta del Plan nos hemos servido de otros documentos de apoyo:

- Presentaciones explicativas del Programa Verifica (disponibles en http://www.aneca.es/active/active_verifica_pre.asp):
 1. Proceso de Evaluación, realizado por Gemma Rauret.
 2. Criterios y Directrices de Evaluación, realizado por Eduardo García.
 3. Aplicación Informática, realizado por Eduardo Coba.
 4. Guía de apoyo para la elaboración de la Memoria, realizado por Eduardo García.
- El estudio “Adaptación de los Planes de Estudio al Proceso de Convergencia Europea”, dirigido por Mario de Miguel Díaz, subvencionado por el Programa de Estudios y Análisis del MEC.
- El Modelo de Memoria para la Solicitud de Verificación de Títulos Oficiales y las instrucciones para su cumplimentación de la Universidad Rovira i Virgili.



- Además de estos documentos, la Comisión ha tenido en cuenta las directrices de los órganos de gobierno de la UVA, y los acuerdos del Comité de Definición de Titulaciones de Educación.

Primera fase: el trabajo en Red Nacional

La elaboración del plan de estudios del Máster en Comercio Exterior se ha desarrollado a lo largo de los últimos 2 años. Comenzó en 2007, cuando las Escuelas Universitarias de Estudios Empresariales de toda España representadas en la Conferencia de Directores de Escuelas, deciden trabajar de forma conjunta para desarrollar los futuros másteres a impartir.

A lo largo de las diversas reuniones de la Conferencia de Directores de Escuelas Universitarias de Estudios Empresariales que se producen durante de los años 2003 y 2004 va tomando forma la Red del Grado en Comercio (REDCOM, asimilada a la Red de Ciencias Empresariales RECEM – ver www.euce.ua.es/recem), y a partir de 2009 convertida en RECEM (Red Española de Centros de Comercio y Empresa) del que son miembros la mayor parte de las E. U. de Estudios Empresariales que se reparten por el territorio español. Concretamente, destacan por su participación activa las Escuelas de La Coruña, Vigo, Oviedo, Jovellanos de Gijón, Bilbao, Vitoria-Gasteiz, la Escuela de la Cámara de Comercio de Bilbao, Zaragoza, Huesca, Valladolid, Soria, Sabadell, Alicante, Sevilla, Málaga, Melilla, Ceuta, Santa Cruz de Tenerife, Las Palmas y Madrid.

El objetivo de esta Red fue desarrollar de forma coordinada el plan de estudios del nuevo Máster, de forma que fuera posible establecer una cierta troncalidad común que permita a los alumnos que lo deseen moverse libremente por el territorio nacional, sabiendo que más del 50 por ciento de los créditos del Máster serán reconocidos en cualquiera de las Escuelas pertenecientes a la Red en las que se implante este Máster. Además, se trataba de elaborar unos planes de estudios que deberían tener en el centro de sus objetivos la adquisición por parte de los estudiantes de unas competencias muy concretas.

Para cumplir con este objetivo, la Conferencia de Directores acordó elaborar la troncalidad del plan de estudios de forma conjunta. El procedimiento que se siguió fue el siguiente:

- En primer lugar se pidió a las diferentes Escuelas que forman parte de RECEM que enviaran sugerencias sobre las materias que deberían incluirse en la troncalidad del Título de Máster en Comercio Exterior y las competencias que los alumnos que las cursaran deberían adquirir.
- En segundo lugar se pidió opinión a una serie de empresas e instituciones sobre cuál debería ser el perfil de estos estudios. También se les consultó, como futuros empleadores de los estudiantes que se pretenden formar, sobre el tipo de competencias y habilidades que deberían adquirir los alumnos que cursaran estos estudios.

Las sugerencias fueron recogidas por la Comisión Permanente de la Conferencia de Directores de E. U. de Estudios Empresariales que ordenó las propuestas que realizaron las diversas Escuelas sobre las asignaturas que deberían configurar la troncalidad del nuevo Máster, armonizando aquellas que eran de contenido similar, aunque el nombre pudiera variar, y se fueron recopilando las diversas propuestas sobre los objetivos y competencias.

Posteriormente, se pidió a agentes externos que valorasen las propuestas recopiladas y ordenadas por la Comisión Permanente. Concretamente se contó con la presencia de los representantes nacionales de los



Colegios de Titulados Mercantiles y de Agentes Comerciales que participaron con regularidad en todas las reuniones de la Comisión Permanente.

Con las propuestas de los diversos Centros y las recomendaciones de los agentes externos, la Comisión Permanente elaboró una propuesta sobre objetivos, competencias y asignaturas que fue debatida en dos plenos de la Reunión de Directores celebrados en Madrid el día 26 de marzo de 2009. Se aprobó la estructura básica del nuevo Título comprometiéndose todas las Escuelas participantes a respetar la troncalidad allí aprobada.

Segunda Fase: Trabajo en Europa.

Una vez acordados los contenidos mínimos con el conjunto de los miembros de RECEM, se procedió a estudiar los contenidos de los Máster de estas características que existen en Europa y fuera del continente, para comprobar si la estructura acordada con la escuelas y con los agentes externos era homologable con lo que se estaba haciendo fuera de España.

El análisis de los mismos reveló que los contenidos acordados se ajustaban en buena medida a los contenidos que tienen los másteres sobre esta materia que se estaban haciendo fuera de España. Este estudio nos permitió comprobar que uno de nuestros principales socios europeos con el que mantenemos un acuerdo de doble titulación, cuenta entre sus enseñanzas con un Máster de estas características de gran prestigio en Francia. Se trata del Máster in International Business, focus Europe, impartido por la École Supérieure de Commerce de Bretagne en Brest.

Inmediatamente nos pusimos en contacto con ellos para que nos asesoraran en la realización del Máster. Su reacción fue extraordinaria, desplazándose sus responsables en dos ocasiones a lo largo de 2009 desde Brest a Valladolid, para explicar al equipo directivo de la Escuela de Valladolid los contenidos de su Máster, la forma en que organizan la docencia y sus experiencias relativas al tipo de alumno que realiza este tipo de Máster y lo que esperan las empresas europeas de estos posgraduados. Los contactos con la Escuela Superior de Brest han permitido llegar a acuerdos con ellos sobre varios aspectos que se pondrán en marcha una vez se haya implantado este Máster en la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

1. Los estudiantes de Brest podrán desplazarse durante unas semanas a Valladolid para realizar algún módulo o prácticas en empresa, de la misma forma que los estudiantes de Valladolid podrán desplazarse a Brest con el mismo objetivo. En ambos casos habrá un reconocimiento automático de las materias superadas o las prácticas realizadas en el otro país.
2. También se ha acordado la posibilidad de que los alumnos de cada una de las escuelas tengan la posibilidad de hacer el segundo semestre del Máster en la otra. Esto implicaría que obtendrían la doble titulación.
3. Del mismo modo se ha llegado a un acuerdo para que determinados profesores de Brest impartan en inglés seminarios o partes de una materia en la que son especialistas a los alumnos de Valladolid, de igual modo que algunos profesores del Máster de Valladolid lo harán en Brest.

Además, se acordó también hacer llegar la información sobre la existencia de este acuerdo y sus objetivos a todas las universidades europeas, con la intención de que todas aquellas que estén interesadas en un acuerdo nos lo hagan saber. En estos momentos se está negociando con la IP de Leiria en Portugal que ha



mostrado su interés por llegar a un acuerdo similar.

Tercera fase: La Comisión de Redacción del Plan de Estudios del Máster en Comercio Exterior.

Los trabajos previos de elaboración del Máster comienzan con la convocatoria abierta a todos los profesores del centro a participar en la elaboración del Plan de Estudios el día 11 de febrero de 2009. En esta reunión se trabaja en la propuesta de Módulos que se impartirán en el Máster.

La Junta de Centro de la E. U. de Estudios Empresariales, reunida en sesión ordinaria el día 19 de febrero de 2009, acuerda crear una Comisión Académica para la elaboración de Plan de Estudios del Máster en Comercio Exterior. El acuerdo establecía que en la misma habría representantes con derecho a voto de todas las disciplinas que imparten docencia en el centro, así como el PAS y los alumnos. Además, también se decidió que las reuniones de la Comisión serían abiertas, pudiendo participar en ellas cualquier miembro de la comunidad educativa del Centro que lo considerara oportuno. Se trataba de que todo el que quisiera implicarse en la elaboración de este proyecto pudiera hacerlo sin restricción alguna. Igualmente se nombra un Comité Académico y de Calidad del Máster en Comercio Exterior, en el que estarían representados los profesores responsables de los distintos módulos del Máster, así como la Dirección del Centro.

El acuerdo establece las siguiente composición de los módulos que conformaran el plan de estudios:

- Módulo A: Entorno Económico Internacional
- Módulo B: Entorno legislativo
- Módulo C: Marketing y Comunicación Internacional
- **Módulo D: Actividad Empresarial.**
- **Módulo E: Prácticum**
- **Módulo F: Trabajo Fin de Máster**

A su vez, se delimitaron los aspectos principales del plan que habrían de someterse a discusión, y en los que habían de recibirse aportaciones tanto internas como externas.

La primera reunión oficial de la Comisión Académica del Máster se realiza el 5 de marzo de 2009, y en ella se programa el calendario de trabajo y se establecen los objetivos los distintos módulos. Se programan las fechas para la realización de cada una de las tareas que se deben llevar a cabo para la elaboración del Plan de Estudios. En la segunda reunión se debate el reparto de la troncalidad pactada entre asignaturas obligatorias y optativas y su distribución en el tiempo. También se aborda la cuestión de la ampliación de la obligatoriedad y la oferta de optativas que iban a realizar los diferentes Departamentos. Paralelamente, se debaten los objetivos y competencias del futuro Máster.

De forma paralela, el Comité Académico y de Calidad del Máster se reúne el día 11 de marzo de 2009 para analizar los contenidos de los módulos, materias y asignaturas que forman el Plan de Estudios y posteriormente, el día 22 de mayo de 2009, se vuelve a reunir para cerrar el programa definitivo de Plan de Estudios.



b Descripción de los procedimientos de consulta externos

La Universidad de Valladolid, a través de la Comisión responsable de esta titulación, estableció unos procedimientos de consulta externos que permitieran la participación de todos los públicos externos a la institución universitaria, pero que participan de una u otra manera de los resultados de este Plan.

Los públicos con los que se ha contado así como el medio de participación de los mismos en la elaboración de la titulación, los resumimos en el siguiente cuadro y se desarrollan posteriormente.

Público objetivo	Medio de participación
<p>A. Empresas e instituciones relacionadas con la actividad comercial que han participado en la elaboración del plan de estudios o han sido consultadas respecto al mismo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Junta de Castilla y León. ADE Internacional (EXCAL): Dña Rosa Méndez (Directora Gerente) y Dña. Eliecer Porras (Jefe de Formación) • Cámara de Comercio e Industria de Valladolid: D. Carlos Villar (Responsable de Comercio Exterior) y D. Roberto García (Jefe de Formación) • Confederación Vallisoletana de Empresarios (CVE): D. Félix Sanz (Secretario General) y Dña. Adelaida Ortega (Jefe de Formación). • Conferencia de Directores de Escuelas Universitarias de Estudios Empresariales • Arlington Marketing Consulting 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formando parte de al Comisión del Plan de Estudios. ▪ A través de un proceso de información y consulta para la evaluación y revisión del Máster. ▪ A través de la consulta de opinión a las empresas e instituciones que habitualmente ofrecen prácticas a estudiantes y titulados. ▪ A través de sondeos de opinión de las necesidades de recursos humanos realizados a las empresas de los sectores relacionados.
<p>B. Empresas e instituciones relacionadas con la actividad comercial que han sido consultadas y/o avalan el título, además de las anteriores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bodegas Copaboca • A&C Abogados y Consultores 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A través de la consulta de opinión a las empresas e instituciones que habitualmente ofrecen prácticas a estudiantes y titulados. ▪ A través de sondeos de opinión de las necesidades de recursos humanos realizados a las empresas de los sectores relacionados.
<p>C. Empresas que han firmado convenio de colaboración con el Máster:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bodegas Copaboca • CVE • Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid • A&C Abogados y Consultores • Arlington Marketing Consulting 	<ul style="list-style-type: none"> • Firmando acuerdos con la Universidad de Valladolid para impartir docencia o recibir alumnos del Máster en practicas
<p>D. Profesionales de Prestigio:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Julio Cerviño Fernández. Profesor de Marketing de la Universidad Carlos III de Madrid • Francisca Blasco Lopez. Profesora Profesor de Marketing de la Universidad Complutense de Madrid • Ignacio Jiménez Blanco. Director de Estudios y Comunicación de JETRO (Japan External TRade Organization) • Luis Cerdá. Profesor de Marketing de la Universidad Europea Miguel de Cervantes. • Pilar Garcés García. Profesora de Filología Inglesa. Universidad de Valladolid. • Álvaro Hidalgo Vega. Profesor de Economía Aplicada. Universidad de Castilla la Mancha. • Alberto Boderó Moral. Experto en comercio exterior. • Miguel Ángel Grijalba del Campo. Universidad de Valladolid. • Vijayakumaran Chittaikunnon Puthiya Veetil. Profesor Catedrático de Hindi. Universitdad de Kanur, La India. • Yae Kun Chang Ahn. Profesora de Coreano Comunicativo y Comercial. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A través de su asesoramiento en la elaboración del plan de estudios del Máster ▪ A través de su participación como profesores en el Máster.



-
- Wei Dai Jun. Profesor de Chino Comunicativo y Comercial.
 - Mabel Noriko Dionisio Murakami. Profesora de Japonés Comunicativo y Comercial.
-

Cuarta fase: La participación de los agentes externos.

Desde el primer momento se incorporaron al trabajo los agentes externos que proporcionaron opinión sobre los objetivos, las competencias, los contenidos de las materias a impartir y la distribución temporal de las diferentes asignaturas.

La primera reunión a la que asistieron los agentes externos se celebró el día 11 de marzo de 2009. En ella participaron los miembros del Comité Académico y de Calidad del Máster, así como representantes de distintas asociaciones empresariales y profesionales, e Instituciones públicas de apoyo a la exportación: Carlos Villar y Roberto García de la (Cámara de Comercio e Industria de Valladolid), Félix Sanz y Adelaida Ortega (CVE), Rosa Méndez y Eliécer Porras (EXCAL). Se trató el Título en su conjunto y los agentes externos aportaron su experiencia para mejorar la estructura y contenido del Máster en Comercio Exterior.

En las reuniones posteriores estos agentes externos escucharon específicamente cada una de las materias que van a constituir el Máster en Comercio Exterior, aportando opiniones muy valiosas que se han considerado para la elaboración del mismo (las actas de estas reuniones están recogidas en el anexo IV):

- Reunión de la Comisión Académica del Máster en Comercio Exterior del día 2 de abril de 2009. Participan los profesores del “Modulo III: Comunicación y Marketing Internacional” y los representantes de la Cámara de Comercio e Industria de Valladolid (Carlos Villar y Roberto García), CVE (Adelaida Ortega) y EXCAL (Eliecer Porras). Se sometió a estudio el programa de las asignaturas del módulo III
- Reunión de la Comisión Académica del Máster en Comercio Exterior del día 22 de abril. Participan los profesores del “Modulo IV: Actividad Empresarial” y los representantes de la Cámara de Comercio e Industria de Valladolid (Carlos Villar y Roberto García), CVE (Adelaida Ortega) y EXCAL (Eliecer Porras). Se sometió a estudio el programa de las asignaturas del módulo IV.
- Reunión de la Comisión Académica del Máster en Comercio Exterior del día 21 de mayo. Participan los profesores de los “Modulo III: Comunicación y Marketing Internacional” y “Modulo IV: Actividad Empresarial” y los representantes de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid (Carlos Villar y Roberto García), CVE (Adelaida Ortega) y EXCAL (Eliecer Porras). Se sometió a revisión el programa de las asignaturas de los módulos III y IV.
- Reunión de la Comisión Académica del Máster en Comercio Exterior del día 25 de mayo. Participan los profesores responsables de los distintos módulos del Máster y los representantes de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid (Carlos Villar y Roberto García), CVE (Adelaida Ortega) y EXCAL (Eliecer Porras). Se somete a evaluación todo el Plan de Estudios del Máster y se acuerda la estructura definitiva del mismo.

Con todas las aportaciones recibidas se continuó trabajando en subcomisión sobre aspectos concretos del plan: las competencias generales y específicas a las que contribuye cada modulo, materia y asignatura y la adaptación a los nuevos sistemas de evaluación.

La estructura definitiva del Plan de Estudios fue aprobada en la reunión de la Comisión celebrada el día 26 de mayo de 2009 y confirmada en la Junta de Centro del día 28 de mayo de 2009.



3 Objetivos.

3.1 Objetivos.

En la titulación de Máster en Comercio Exterior se pretende:

- Formar especialistas en comercio exterior y negocios internacionales de la economía española.
- Familiarizar al alumno con los procesos de globalización mundial del comercio y la economía. Instruirle en los recursos necesarios para desenvolverse en dicho marco y en las técnicas para abordar con éxito el objetivo de competir en los mercados internacionales.
- Preparar al alumno para trabajar en el departamento de Internacional de una empresa (exportación, inversiones), proporcionándole a este fin una formación práctica y de utilidad directa. Y todo ello, otorgando especial atención a las áreas particularmente relevantes en este contexto, como el Derecho de la competencia en la Unión Europea, la Contratación internacional, el Sistema de apoyos públicos a la internacionalización, los Negocios en Latinoamérica, etc.
- Dotar de la visión, los conocimientos y las habilidades necesarias para dirigir y gestionar los negocios en mercados internacionales, organizando las operaciones asociadas a los mismos.
- Desarrollar en todos los alumnos una visión global-multicultural y práctica de cómo dirigir una empresa internacional.
- Analizar las diferentes áreas de negocio que afectan directa y globalmente al comercio internacional.
- Dotar de las herramientas prácticas para llevar a cabo labores de dirección relacionadas con el comercio y las inversiones internacionales.
- Permitir a los profesionales actualizar y ampliar sus conocimientos.
- Combinar la formación tradicional en comercio internacional con las habilidades directivas más actuales: idiomas, con especial atención al inglés comercial tanto hablado como escrito, protocolo y TICs.

La consecución de estos objetivos deberá estar presidida, tanto en las actitudes de los docentes como en las de los propios estudiantes, así como en el contenido de las materias que se impartan, por los principios básicos de: no discriminación, igualdad de oportunidades y accesibilidad universal de las personas con discapacidad (Ley 51/2003, de 2 de diciembre); igualdad efectiva de hombres y mujeres (Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo); los valores democráticos y los propios de una cultura a favor de la paz (Ley 27/2005, de 30 de noviembre).

A ellos cabe añadir los principios adicionales de solidaridad, cooperación entre los pueblos y desarrollo sostenible (art. 3.1 de los Estatutos de la Universidad de Valladolid); y los principios para una educación responsable en gestión (PRME, según sus siglas en inglés), auspiciados en relación con el denominado Pacto Mundial de la Organización de Naciones Unidas. Véase el documento electrónico disponible en

<http://www.unprme.org/the-6-principles/index.php> y

<http://www.unprme.org/resource-docs/EDUCACIONRESPONSABLEPRMEencastellano.pdf>



3.2 Competencias.

El diseño de competencias se ha llevado a cabo partiendo de las pautas que establece el Anexo I (punto 3) del Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales. Asimismo, se han tenido en cuenta las directrices del Marco Europeo de Cualificaciones para la Educación Superior, el Proyecto Tuning, los Descriptores de Dublín, la *Guía de Apoyo para la Elaboración de la Memoria para la Solicitud de verificación de Títulos Oficiales (Grado y Máster)* de la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA) y las recomendaciones de la Universidad de Valladolid recogidas en la *Guía para el Diseño y Tramitación de los Títulos de Grado y Máster de la UVa*.

Competencias generales.

- G1. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente al comercio y a los negocios internacionales y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos en el Departamento internacional de una empresa (exportación, importación, inversiones, etc.), en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.
- G2. Saber comprender lo que implican los procesos de globalización mundial del comercio y la economía para una empresa que pretenda competir en los mercados internacionales.
- G3. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar una empresa en mercados internacionales.
- G4. Ser capaz de comunicar en español y en inglés (oralmente y por escrito) los resultados de los análisis, las propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.
- G5. Adquirir las habilidades de aprendizaje necesarias que le permita continuar formándose en Comercio Exterior de forma autónoma.
- G6. Adquirir la capacitación intercultural en sus distintos niveles (lingüísticos, económicos, sociales), tal que se puedan asimilar las oportunidades y dificultades que presentan los mercados, diferencias culturales y marcos legales.

Competencias específicas.

- E1. Conocer la evolución del comercio exterior en su historia más reciente, así como saber los aspectos teóricos relativos al comercio exterior y las alternativas y prácticas adecuadas para la expansión o la restricción del mismo.
- E2. Aprender a detectar y valorar las debilidades y fortalezas de una empresa o un producto en los mercados internacionales, así como las amenazas u oportunidades que le pueden afectar.
- E3. Adquirir la capacidad de elaborar con rigor estrategias de internacionalización de una empresa o sector.
- E4. Adquirir la destreza de poner en funcionamiento y saber gestionar los planes de internacionalización o expansión exterior de una empresa o producto.
- E5. Conocer, saber relacionarse y actuar de forma proactiva con las instituciones públicas y privadas que pueden ayudar a una empresa en su expansión internacional.
- E6. Alcanzar un nivel alto de destreza en la comunicación oral y escrita en inglés.
- E7 Alcanzar un nivel intermedio-alto de comunicación oral y escrita en una lengua extranjera diferente al inglés (francés, alemán).



E8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.

La Comisión Internacional sobre la Educación para el Siglo XXI bajo el patrocinio de la UNESCO presentó en 1996 el informe titulado *La educación encierra un tesoro*, en el que se recogían las necesidades básicas del aprendizaje basado en cuatro pilares claves: “aprender a conocer, aprender a hacer, aprender a ser y aprender a vivir juntos” y, de este modo, garantizar que cada estudiante domine las aptitudes y actitudes requeridas para el desarrollo intelectual y moral del propio individuo y de la sociedad. En este Máster, ese objetivo se pretende conseguir a través del desarrollo de las siguientes competencias transversales:

Competencias transversales.

- T1. Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando, investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.
- T2. Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, para el aprendizaje, la investigación y el trabajo cooperativo y para la gestión de un negocio en el ámbito del comercio internacional.
- T3. Aprender a comprender y respetar la diversidad social y la multiculturalidad como un componente enriquecedor personal y colectivo, con el fin de desarrollar la convivencia entre las personas sin incurrir en distinciones de sexo, edad, religión, etnia, condición social o política.
- T4. Saber comportarse de manera íntegra y consecuente con los principios y valores personales y profesionales (compromiso ético) teniendo en cuenta los distintos instrumentos éticos puestos a su disposición. Esto implica conocer los instrumentos éticos que regulan sus actuaciones profesionales, actuar con integridad y rectitud ante cualquier situación, incluso en situaciones desfavorables para sus propios intereses, ser respetuosos con las normas y leyes sin necesidad de ser vigilados o controlados, así como saber reconocer, aceptar y responsabilizarse de los errores cometidos y de sus posibles consecuencias.
- T5. Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.
- T6. Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y diferentes ante problemas y situaciones convencionales, así como tener una buena predisposición a actuar de forma proactiva, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al máximo, asumiendo los riesgos necesarios.
- T7. Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes) como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad.



4 Acceso y admisión de estudiantes.

4.1 Sistemas de:

a Información previa a la matriculación.

La Universidad de Valladolid se ocupa de los potenciales estudiantes que pueden acceder a sus títulos de máster por los cauces establecidos en los procedimientos de acceso, ya sean estudiantes de grado, como de máster, doctorado, profesionales, etc., ya sean de nuestra Universidad como de otras universidades nacionales y extranjeras. Para ello, se llevan a cabo acciones de difusión e información de la oferta formativa de máster y doctorado, previa a la matrícula en tres vertientes estratégicas:

- Difusión e información institucional, de carácter general.
- Difusión e información propia de los distintos centros que forman parte de la Universidad de Valladolid.
- Difusión por parte de los distintos departamentos y áreas de conocimientos o institutos universitarios de investigación, que configuren el contenido científico investigador o profesional de los distintos másteres.

La difusión e información previa a la matrícula de carácter institucional tienen como objetivo acercar la oferta formativa de posgrado al futuro estudiante, facilitándole información básica sobre la institución y, en particular, sobre su oferta formativa, así como los procedimientos de matriculación y condiciones específicas de acceso a cada titulación. Por otra parte, a través de diversas acciones, se diseñan materiales, mecanismos y métodos de información que faciliten esta tarea a todo miembro de la comunidad universitaria que asuma responsabilidades en este ámbito.

Entre las acciones previamente mencionadas se encuentran las siguientes:

- Presentación de la Universidad de Valladolid y de su oferta formativa de posgrado a través de:
 - Sesiones informativas en entre los distintos alumnos de grado de nuestra universidad sobre los estudios de posgrado existentes, los perfiles científicos investigadores y profesionales vinculados, las competencias más significativas, los programas de movilidad y de prácticas y las salidas profesionales. Estas sesiones las realiza personal técnico especializado de la universidad junto con profesorado de sus diversos centros.
 - Presentaciones de la oferta de posgrado a instituciones y asociaciones empresariales, tecnológicas y científicas, colegios profesionales, a través del plan de comunicación específico de la oferta de posgrado donde se especifica la oferta de interés para cada ámbito científico profesional.
 - Jornadas de puertas abiertas fomentando la participación de futuros alumnos, empresas, centros de investigación, colegios profesionales e instituciones relacionadas...
 - Participación de la Universidad de Valladolid en las jornadas, ferias y canales de difusión relacionados con la formación universitaria, así como las específicas y especializadas para cada ámbito de de interés científico profesional, con especial interés en ámbitos geográficos no cubiertos con las acciones anteriores, donde se difunde nuestra oferta en universidades distintas a las nuestras.



- Presentaciones de la Universidad de Valladolid a nivel internacional a través de las distintas acciones de difusión internacional donde se presenta la oferta formativa de posgrado.
- Edición y difusión de material informativo en distintos formatos (papel, Web, digital,...) de la oferta formativa y de los servicios de la Universidad como, por ejemplo:
 - **Web UVa de Posgrado:** Web específica de la Universidad de Valladolid, donde se presenta la oferta formativa de posgrado, contenidos, competencias y características, así como se facilita la comunicación con los responsables de cada titulación y se facilita la información necesaria para la matriculación.
 - **Guía UVa de la oferta formativa de posgrado:** Guía que recoge en papel y CD, toda la información sobre la oferta formativa de posgrado, así como requisitos de acceso, contenidos de la formación, salidas profesionales, itinerarios y medios de contacto.
 - **Folleto del título de posgrado:** Folleto informativo que desarrolla completamente la información específica de cada título de posgrado ampliando la información recogida en la Guía UVa de la oferta formativa de posgrado.
 - **Guías de la oferta formativa UVa:** La Universidad edita unas guías de los distintos centros a través de la cual se informa sobre las vías y notas de acceso, sobre planes de estudios, sobre asignaturas obligatorias y optativas, sobre programas de prácticas y de movilidad, sobre perfiles académicos y profesionales, sobre las competencias más destacadas a desarrollar, sobre salidas profesionales de las titulaciones contempladas y, finalmente, sobre los posibles estudios complementarios que pueden cursarse posteriormente.
 - **La guía de matrícula:** Esta guía recoge información sobre cada titulación en términos de organización curricular, requisitos y protocolos de matriculación, exigencias y compatibilidades, etc.
 - **La guía del alumno:** Información específica sobre quién es quién y qué es qué en la Universidad de Valladolid, indicando expresamente cuáles son los servicios que se prestan y cómo acceder a ellos, así como cualquier otro tipo de información que se considere de interés para los alumnos presentes y futuros.
 - **Una mirada a la UVa:** Se trata de un cuadríplico informativo sobre los datos más representativos de la Universidad: titulaciones y número de estudiantes, titulados, prácticas, etc., incluyendo una descripción de sus centros y de sus servicios y logística más representativa, así como de grupos e institutos de investigación y sus resultados, departamentos y su composición, etc.
 - **La UVa en cifras:** Publicación anual que ofrece un riguroso tratamiento estadístico general de los aspectos más relevantes en el ámbito de la propia Universidad.
 - **El "centro" en cifras:** Información específica de cada centro en términos estadísticos, facilitando así conocer en detalle sus características.
 - **Información institucional en formato digital:** A través de múltiples canales adaptados al devenir tecnológico de los tiempos (Páginas Web, DVDs, USBs...) se proporciona la información relacionada en los apartados anteriores.
- Presencia con stand propio en las ferias de formación más representativas, como **Aula** a nivel nacional, **Labora**, a nivel autonómico y otras ferias internacionales donde nuestra Universidad juega un papel relevante por sus acciones de difusión del español como lengua extranjera.
- Información presencial a través del **Centro de Orientación e Información al Estudiante**, el **Servicio de Alumnos** y las **Secretarías de los Centros**, donde se atienden las dudas de los



futuros alumnos y se distribuyen los productos de información descritos previamente.

- Información directa y **online**, a través de los teléfonos de información de la universidad, los correos electrónicos de consulta y los mecanismos Web de petición de información. Consultas que son atendidas por los servicios descritos en el punto anterior y que facilitan la atención directa.

Por otra parte, la Universidad de Valladolid apoya que **cada centro**, ya sea con los medios institucionales antes mencionados o a través de su propia iniciativa, realice acciones de difusión e información previas a la matrícula con el objetivo de aprovechar sus conocimientos, contactos y medios propios para facilitar un acercamiento más profundo a su propia oferta formativa y sus servicios.

En cualquier caso, se establecen mecanismos de coordinación de dichas acciones entre los servicios y agentes centrales de la universidad y los propios de los centros con el objetivo de conocer, coordinar y potenciar los esfuerzos de información y difusión. Para ello, se utiliza un **sistema Web** donde los centros incluyen las acciones que tienen planificadas así como los medios y productos de difusión de desarrollo propio, estableciendo una base de datos específica.

La tipología de acciones que el centro puede desarrollar con el objeto de mejorar la difusión e información previa a la matriculación se apoya en aquellas diseñadas institucionalmente, sin repetirlas. En cualquier caso, los centros pueden diseñar aquellas que consideren oportunas apostando por un grado de innovación más oportuno. Aquellas acciones que sean consideradas de interés institucional, podrán ser extrapoladas para toda la universidad y pasar a formar parte de los mecanismos de difusión e información institucionales.

Estos mecanismos de difusión e información previa a la matrícula se estructuran a través de los vicerrectorados responsables en materia de alumnos, ordenación académica, relaciones institucionales, planificación y calidad, y se desarrollan a través de los siguientes servicios:

- Vicerrectorado de Posgrado y Formación Continua.
- Gabinete de Comunicación.
- Servicio de Ordenación Académica, Posgrado y Tercer Ciclo.
- Servicio de Alumnos.
- Centro de Orientación e Información al Estudiante (COIE).
- Gabinete de Estudios y Evaluación.
- Responsables de imagen corporativa, comunicación y prensa.
- Los recursos propios de los centros.

Por otra parte, se hace también especial hincapié en organizaciones, empresas, administraciones y asociaciones que forman parte de los agentes de interés de nuestra universidad y que, por tanto, deben ser objeto de la difusión e información sobre la oferta formativa, servicios, actividad investigadora... de nuestra universidad, facilitando de esta forma un mejor conocimiento de la misma desde las propias bases del entorno social en que se encuentra enmarcada.

Todas las acciones previstas se encuentran enmarcadas dentro de la estrategia general de la Universidad de Valladolid en materia de información, apoyo y orientación, tanto para los grados, como para los posgrados, al



tener establecida una estrategia de continuo.

Esta estrategia plantea, entre otras, las acciones descritas en este punto a través del siguiente calendario de desarrollo, primero general, y para aquellas acciones concretas de información y orientación a la matrícula, concretamos el calendario habitual.

¿Quién?	Formación previa	Formación Universitaria					Mercado Laboral
		Grado			Máster	Doctora.	
		1º	2º 3º	4º			
1) Información y comunicación							
Web UVa de posgrado	Gab. Comuni.						
Guía UVa de posgrado	Gab. Comuni.						
Folleto del Título Posar.	Gab. Comuni.						
Guía oferta UVa	Ser. Alumnos	Mayo, previo matrícula					
Guía de matrícula	Ser. Alumnos	Mayo.					
Guía del alumno	Ser. Alumnos	Mayo.					
La UVa en cifras	Gab. Est. Eva.	Febrero					
Un vistazo a la UVa	Gab. Est. Eva.	Febrero					
"Titt" Centro en cifras	Gab. Est. Eva.	Febrero					
La UVa al día	Comunicación	Periódico.					
2) Captación, acogida y adecuación.							
Acciones Difusión Pos.	Vicerr. Posar.						
Antena de grado	Gab. Est. Eva.	Febrero					
Jornada presentación UVa	Vic. Alumnos	Octubre					
Jornada puertas abiertas	Vic. Alumnos	Enero - Abril					
Programa apoyo elección	V.Alu. Centros	Enero - Abril					
Conoce la UVa	Vic. Alumnos	Enero - Abril					
Comprobación de nivel	Centros						
Cursos O	Centros						
3) Tutoría, orientación y apoyo							
Tutores Coordinadores	V.Alu. Centros						
AVaUVa	V.Alu. Centros						
Tutores académicos	V.Alu. Centros						
Tutores laborales	V.Alu. Centros						
Servicios de apoyo	Servicios						
Foros de empleo	Coie / Funge.						
Orientación profesional	Coie / Funge.						
Servicios apoyo inserción	Coie / Funge.						
4) Evaluación, seguimiento y análisis.							
Evaluación académica	Centros						
Observatorio de empleo	Gab. Est. Eva.						
Seguimiento abandonos	Gab. Est. Eva.						
Evaluación de acciones	Gab. Est. Eva.						

1ª. El Máster contará con una Web propia en la que el estudiante dispondrá de toda la información necesaria sobre los siguientes aspectos:

- Organización de las enseñanzas.
- Profesorado encargado de las asignaturas.
- Materiales didácticos para el seguimiento de las asignaturas.
- Acceso a las calificaciones.
- Prácticas a realizar.
- Salidas profesionales.

2ª. Se podrá solicitar toda la información complementaria contactando a través del correo electrónico y del teléfono, en el tiempo y forma establecidos al efecto, con el Coordinador del Máster.

**a.1 Perfil de ingreso específico para la titulación.**

Con carácter general y a la hora de establecer los requisitos de acceso debe tenerse siempre en cuenta lo establecido por el RD 1393/2007:

- Para acceder a las enseñanzas oficiales de máster será necesario 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.
- Asimismo, podrán acceder los titulados conforme a sistemas educativos ajenos al Espacio Europeo de Educación Superior sin necesidad de la homologación de sus títulos, previa comprobación por la Universidad 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 posgrado. 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.

La Comisión Académica del Máster nombrará una comisión delegada que será la que resuelva las solicitudes de admisión al mismo. Dicha comisión delegada llevará a cabo la selección de los solicitantes admitidos empleando criterios basados en los expedientes académicos, los curriculum de los alumnos y la adecuación de la formación y la experiencia profesional de los solicitantes, primando la excelencia.

La comisión delegada establecerá los posibles complementos de formación en cada caso. Por ejemplo, asignaturas ofertadas en los planes de estudios de las titulaciones básicas que habrían de cursar los aspirantes que tengan titulaciones no afines con los contenidos del Máster propuesto. Estos sistemas y procedimientos deberán incluir, en el caso de estudiantes con necesidades educativas específicas derivadas de discapacidad, los servicios de apoyo y asesoramiento adecuados, que evaluarán la necesidad de posibles adaptaciones curriculares, itinerarios o estudios alternativos.

El acceso está abierto a los Diplomados en Ciencias Empresariales, Licenciados en Ciencias Económicas y Empresariales y demás titulados de la rama de conocimiento de Ciencias Sociales y Jurídicas, así como a las futuras titulaciones que se impartan en el centro y otras de la rama de conocimiento de Ciencias Sociales y Jurídicas. El acceso está igualmente abierto a titulaciones afines del área de Ingeniería. Esta comisión delegada establecerá los posibles complementos de formación (por ejemplo, asignaturas ofertadas en los planes de estudios de las titulaciones básicas que habrían de cursar los egresados de titulaciones no afines con los contenidos del Máster propuesto). Estos sistemas y procedimientos deberán incluir, en el caso de estudiantes con necesidades educativas específicas derivadas de discapacidad, los servicios de apoyo y asesoramiento adecuados, que evaluarán la necesidad de posibles adaptaciones curriculares, itinerarios o estudios alternativos.

El Máster en Comercio Exterior está especialmente dirigido a los estudiantes interesados en dominar los diversos conocimientos, técnicas y habilidades relacionados las relaciones económicas internacionales, tanto comerciales como financieras. Asimismo, deberán estar motivados para perfeccionar su dominio de la lengua inglesa en el ámbito económico, dado que una parte de las materias y seminarios se impartirán en esta lengua y además tendrán que realizar exposiciones en este idioma para lo cual recibirán una formación específica. Alguien que quiera desarrollar su carrera profesional en el ámbito de las relaciones económicas internacionales como mínimo



debe dominar el inglés comercial, pero además debe mostrarse dispuesto a aprender otras lenguas como pueden ser el francés o el alemán dado que eso incrementará sustancialmente su grado de empleabilidad.

Teniendo en cuenta que todo alumno que pretenda cursar este máster deberá acreditar un cierto dominio del inglés, desde tal óptica el perfil del alumnado, aún siendo diverso, admite una categorización general que se presenta, no jerarquizada, a continuación:

1. Graduados que hayan cursado el Grado en Comercio, tanto en Valladolid, como en cualquiera de las Escuelas o Centros que imparten un grado similar en España, en la Unión Europea o en el resto del Mundo.
2. Graduados que hayan cursado Grados pertenecientes a la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas, preferentemente relacionados con la Economía aunque, por ejemplo, los graduados en Derecho o Relaciones Laborales también podrían tener cabida en este máster.
3. Graduados que hayan cursado grados afines al área de ingeniería, dado que muchos de estas personas desarrollan su carrera profesional en el ámbito de la gestión empresarial y necesitan tener conocimientos de comercio y relaciones financieras internacionales.
4. Los Diplomados en Ciencias Empresariales, Licenciados en Ciencias Económicas y Empresariales y demás titulados de la rama de conocimiento de Ciencias Sociales y Jurídicas. Especialmente, aquellos que procedan de estudios pertenecientes a la familia de Comercio y Marketing.
6. Cualesquiera otros estudiantes, que hayan cursado un grado, una diplomatura o una licenciatura universitaria, tanto en España como en el extranjero, con inquietudes económicas, interesados en aprender las técnicas de comercio y negociación internacional más avanzadas o la mejor forma de financiarse en los mercados internacionales.

**b Procedimiento de acceso.**

Podrán solicitar el ingreso en este Máster aquellos candidatos que dispongan de un Título Universitario oficial 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. Asimismo, podrán acceder los titulados conforme a sistemas educativos ajenos al Espacio Europeo de Educación Superior sin necesidad de la homologación de sus títulos, previa comprobación por la Universidad 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 posgrado. 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.

La Comisión Académica establecerá unos requisitos formativos en términos de logro de objetivos. Los alumnos que justifiquen haberlos alcanzado podrán incorporarse al Máster. Para el resto, la Comisión Académica podrá imponer una formación complementaria. En todo caso, se estará a lo dispuesto en el art. 17 del RD1393/2007, de 29 de octubre.

En lo referente al conocimiento de idiomas, se exigen conocimientos de inglés. El nivel mínimo exigido será el B1 del marco europeo común de referencia para lenguas, que corresponde a un nivel intermedio. Se solicitará acreditación de la realización de cursos que reflejen este nivel de conocimiento de inglés. Caso de no disponer de estas acreditaciones, los miembros de la Comisión Académica del Máster realizarán una prueba para valorar la adquisición de las competencias de dicho nivel, que incluye tres categorías: comprender (que integra las destrezas comprensión auditiva y comprensión de lectura), hablar (que integra las de interacción oral y expresión oral), y escribir (que comprende la destreza expresión escrita). Este apartado se utilizará como criterio para el acceso.

c Procedimientos de acogida y orientación de los estudiantes de nuevo ingreso.

La Universidad de Valladolid considera, dentro de sus estrategias para dar a conocer la institución y orientar a sus estudiantes que el momento inicial de su relación con ellos es uno de los más críticos. Así, dando continuidad lógica y coherente a las tareas de información realizadas previas a la matrícula, se establecen ahora nuevos mecanismos de orientación y apoyo a lo largo del desarrollo de los programas formativos para los que ya son estudiantes de pleno derecho. En concreto:

- Realización de acciones de divulgación y orientación de carácter grupal, generales o de centro por medio del programa “**Conoce la UVa**”.
- Acciones de **diagnóstico de conocimientos básicos** sobre la titulación y el correspondiente programa formativo.
- Acciones de fortalecimiento de conocimientos básicos considerados como prerrequisitos por parte de ciertos programas formativos mediante la impartición de “**Cursos Cero**”.
- Sistemas de **mentoría** protagonizados por alumnos de cursos superiores a través del programa de “**Apoyo Voluntario entre Alumnos Uva: AVaUVa**”.
- Sistemas de **orientación y tutoría individual** de carácter inicial, integrados en los procesos de orientación y tutoría generales de la Universidad de Valladolid, y que comienzan a desarrollarse mediante la asignación a cada estudiante de un tutor de titulación que será responsable de orientar al estudiante de forma directa, o bien apoyándose en los programas mentor, en el marco del



programa formativo elegido por éste. Para ello, realizará una evaluación diagnóstica de intereses y objetivos del alumno, elaborará o sugerirá planes de acciones formativas complementarias, ayudará a planificar programas de hitos o logros a conseguir, fijará reuniones de orientación y seguimiento..., con el fin de orientar y evaluar los progresos del alumno a lo largo de la titulación.

La E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid, el primer día de clase se lleva a cabo una sesión informativa para los alumnos del Máster. En ese acto se les da la bienvenida a un Centro con más de 120 años de historia, se les presenta al equipo directivo y se les proporcionan unas orientaciones generales sobre la vida académica del Centro relacionadas con las materias que se van a impartir, los horarios, los sistemas de evaluación, la asistencia a clase, las diversas actividades que organiza el Centro a lo largo del año, las prácticas en empresa, el **trabajo** fin de Máster, etc. En esta sesión también participará la Directora de la biblioteca del Centro, que informará sobre su funcionamiento y asesorará a los nuevos alumnos sobre el modo óptimo de empleo y utilización de la misma.

4.2 Condiciones o pruebas de acceso especiales.

¿La titulación tiene alguna tipo de prueba de acceso especial?

Sí No

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

La Universidad de Valladolid tiene definido un procedimiento de apoyo y orientación a los estudiantes una vez matriculados. Este procedimiento se establece en dos momentos diferenciados en función del estudiante al que va dirigido:

1. El procedimiento de apoyo y orientación a los alumnos interesados, en proceso de matrícula y al inicio del máster.
2. El procedimiento de apoyo y orientación general del máster.

Esta diferencia se establece por la naturaleza de la problemática específica que afecta al momento de acceso a un máster y la formación de posgrado en general, estableciendo así mecanismos de información, apoyo y orientación de carácter especial a los alumnos que están interesados en realizar un máster, así como durante el periodo de matriculación y en el comienzo del máster, con los siguientes objetivos:

- Facilitar la toma de decisión en la elección del máster más adecuado a los intereses científicos profesionales de los alumnos potenciales.
- Facilitar la matriculación e ingreso de los estudiantes en el máster elegido.
- Mejorar el conocimiento que sobre nuestra Universidad tienen dichos estudiantes y su entorno.
- Proporcionar al propio personal docente información sobre los conocimientos y la adecuación a la formación universitaria con la que acceden estos estudiantes de máster.



- Iniciar el proceso de tutoría y seguimiento de los estudiantes de máster.

De esta forma se establecen dos tipos de acciones genéricas:

- Aquellas que son establecidas por la Universidad con carácter general y cuya responsabilidad de realización recae en los servicios centrales de la propia institución.
- Aquellas que son descritas con carácter general, dentro del catálogo de acciones de apoyo y orientación a estudiantes de nuevo ingreso, pero que cada centro y coordinadores de la titulación, son responsables de aplicar o no según las necesidades y características de la formación y del perfil del alumno.

Por otra parte, con independencia de estas acciones, el centro puede diseñar y desarrollar las que considere oportunas siempre y cuando se realicen de manera coordinada con los servicios centrales de la universidad y se facilite también -a través de tales acciones- la adecuada información de carácter institucional. Así, la Universidad de Valladolid se dota de un mecanismo estándar de apoyo a nuevos estudiantes, pero al mismo tiempo permite la flexibilidad de las acciones facilitando la adaptación a la formación impartida, a las características del centro y al perfil del alumno de nuevo ingreso.

Las acciones a las que se acaba de hacer referencia son diversas, destacando las siguientes:

- a) **Creación y distribución de materiales de información y divulgación:** dentro del apartado de información y difusión, hemos descrito documentación, distribuida en varios formatos, que tiene como objeto permitir un mejor conocimiento de nuestra Universidad, así como de la oferta de títulos de posgrado. De esta forma, a través de productos como la Web UVa de posgrado, Guía de la oferta formativa de posgrado, Folletos informativos de los títulos de posgrado, *Guía de la Oferta Formativa de la UVa*, la *Guía de Matrícula*, la *Guía del Alumno*, *Una mirada a la UVa*, *La UVa en Cifras*, *El "Centro" en Cifras*, la propia página Web de la Universidad de Valladolid, y otros productos más específicos como los que hacen referencia a servicios concretos como el Servicio de Deportes -entre otros-, a prácticas en empresas, a estudios en el extranjero, o la propia *tarjeta UVa*, configuran un sistema de información muy útil para el alumno.
- b) Realización de acciones de **divulgación y orientación** de carácter grupal, generales, de centro o de cada una de los títulos de posgrado, por medio del programa "**Conoce la UVa**". En este sentido, la Universidad de Valladolid organiza acciones de información que facilitan a los alumnos potenciales de máster y los entornos potenciales científicos y profesionales, un conocimiento inicial de quién es quién en la Institución, dónde se encuentran los centros y servicios de utilidad para el estudiante y el entorno científico profesional de referencia, cuál es el funcionamiento de los mismos y cómo acceder a ellos. Al mismo tiempo se programan cursos de introducción general al funcionamiento de la universidad donde se presentan -por parte de los responsables académicos y los responsables administrativos de los distintos servicios- el funcionamiento de éstos. Así por ejemplo, los estudiantes reciben información detallada sobre aspectos académicos y organizativos de la universidad, sobre la



estructura y los órganos de decisión, las posibilidades de participación estudiantil, los programas de intercambio y movilidad, las becas y ayudas, las prácticas, deportes, etc.

- c) Acciones de diagnóstico de conocimientos básicos necesarios o recomendables para cursar la titulación elegida. En este sentido, existe la posibilidad, según la titulación, de realizar unos test de nivel en distintos ámbitos que permita conocer a los responsables académicos el estado de los nuevos alumnos respecto a las materias que van a impartir y la situación respecto a las competencias que se van a desarrollar, todo esto, según lo establecido en los procesos de selección y pruebas de acceso. El test no tiene un carácter sumativo, sino únicamente de puesta en situación, tanto para los nuevos alumnos, como para los responsables académicos, información que es de mucho interés para facilitar el desarrollo de los programas formativos a través de un mejor conocimiento de quiénes lo van a recibir.
- d) Sistemas de mentoría por alumnos de cursos de doctorado, para los másteres básicos de investigación que facilitan el acceso al curso de doctorado, dentro del sistema de **“Apoyo Voluntario entre Alumnos UVa” AVaUVA**: Existe la posibilidad de desarrollar la figura del estudiante mentor, programa que permite, a un estudiante de cursos superiores, con ciertas características académicas, de resultados probados o de participación en la vida universitaria, desarrollar tareas de orientación, apoyo e información a un alumno o a un grupo de alumnos, en este caso, aquellos matriculados en máster básicos de investigación que faciliten el acceso al curso de doctorado. Dicha actividad estará supervisada por un responsable académico que diseñará las acciones de interés más adecuadas a la vista de la situación de los estudiantes de máster. Este programa de apoyo no sólo genera beneficios a los alumnos de máster, como puede ser un mejor y más rápido acoplamiento a la dinámica del máster, sino que también facilita un mayor conocimiento de estos alumnos a los responsables académicos de la titulación correspondiente. Por otra parte, el alumno mentor desarrolla habilidades y competencias de carácter transversal relacionadas con sus habilidades sociales y por otra parte, pone en práctica conocimientos específicos de su área de investigación.
- e) **Sistemas de orientación y tutoría individual de carácter inicial**: La Universidad de Valladolid tiene establecido un sistema de orientación y tutoría de carácter general desarrollado a través de tres acciones y que permiten que el alumno se sienta acompañado a lo largo del programa formativo ayudándole a desarrollar las competencias específicas o transversales previstas. Este sistema se estructura en tres figuras: la tutoría vinculada a materias, la vinculada a programas de prácticas y la relacionada con la titulación en su faceta más global. Este sistema, que describimos más adelante, comienza con la asignación a cada estudiante de un tutor general de titulación quien, independientemente de las pruebas de nivel o acciones de información en las que participe, será responsable de apoyar al estudiante de forma directa, o bien a través de los programas mentor, de los servicios de orientación y apoyo generales de la propia universidad y de los programas de orientación y apoyo propios del centro, cuando existan. Para ello realizará una evaluación de intereses y objetivos del alumno, elaborará planes de acciones formativas complementarias, ayudará a fijar programa de ítems a conseguir, establecerá reuniones de orientación y seguimiento, y cuantas otras acciones considere oportunas con el fin de orientar y evaluar los progresos del alumno a lo largo de su presencia en la titulación.

El procedimiento de apoyo, orientación y tutoría general del máster, tiene como objetivos:



- Acompañar y apoyar al estudiante en el proceso de aprendizaje y desarrollo de las competencias propias de su titulación.
- Permitir al estudiante participar activamente no sólo en la vida universitaria, sino también en el acercamiento al mundo científico profesional hacia el que se orienta la titulación elegida.
- Dar a conocer al estudiante el horizonte científico profesional relacionado con su titulación y facilitarle el acceso a su desarrollo práctico posterior, una vez finalizado el máster, ya sea en la práctica específica profesional, o bien en la continuidad investigadora en el doctorado y su aplicación al área científica.
- Evaluar la evolución equilibrada en el programa formativo apoyando la toma de decisiones.

El procedimiento de apoyo, orientación y tutoría se lleva a cabo a través de las siguientes acciones:

- a) Conocimiento e información sobre el funcionamiento de la Universidad de Valladolid, **“Conoce la UVa”**. Si bien esta es una acción dirigida a los alumnos de nuevo ingreso, se facilita información sobre la misma con carácter general permitiendo que cualquier alumno, independientemente de la titulación en la que esté inscrito y el origen de su procedencia, pueda conocer en profundidad el entorno universitario y las oportunidades que se ofrecen.
- b) Servicios de información sobre las actividades de la Universidad de Valladolid: **“La UVa al día”**. Dentro de este epígrafe se encuentra todos los medios de información institucionales, de centro, o de aquellos servicios o organismos relacionados, que facilitan información sobre todo tipo de actividades de interés que pueden ser consultados por los estudiantes a través de distintos canales como:
 - Medios de comunicación de la Universidad.
 - Web de la UVa.
 - Sistemas de información físicos de los centros.
 - ...
- c) **Sistema de orientación y tutoría académica y competencial**. Este sistema desarrollado a través de dos modelos coordinados y complementarios de tutoría, facilita la evolución del estudiante a través del programa formativo elegido y el desarrollo de las competencias relacionadas, ya sean específicas o transversales, con el fin de facilitar la consecución de los conocimientos y competencias que le capaciten científica y profesionalmente al finalizar el programa formativo. Para ello, se han diseñado dos tipos de tutorías, una de acompañamiento a lo largo de la titulación y otra específica de materia:
 - Sistema de orientación de titulación: esta orientación se ofrece a través de los/las tutores/as académicos/as de la titulación. Se trata de una figura transversal que acompaña y asesora al estudiante a lo largo de su trayectoria académica, detecta cuándo existe algún obstáculo o dificultad y trabaja conjuntamente con el resto de tutores en soluciones concretas. La finalidad de este modelo de orientación es facilitar a los estudiantes herramientas y ayuda necesaria para que puedan conseguir con éxito tanto las metas académicas como las



profesionales marcadas, ayudándole en su integración universitaria, en su aprovechamiento del itinerario curricular elegido y en la toma de decisiones académicas, en particular las orientadas al desarrollo científico investigador, la realización de prácticas o aplicación profesional de los conocimientos y de actividades complementarias.

- Sistemas de orientación de materia: esta orientación la lleva a término el profesor propio de cada asignatura con los estudiantes matriculados en la misma. La finalidad de esta orientación es planificar, guiar, dinamizar, observar y evaluar el proceso de aprendizaje del estudiante teniendo en cuenta su perfil, sus intereses, sus necesidades, sus conocimientos previos, etc.

El plan de acción tutoría, dentro del marco general descrito por la Universidad, será desarrollado por el centro, que es el responsable del programa formativo, y de la consecución de los resultados por parte de sus alumnos.

La tutoría, ya sea de uno u otro tipo, independientemente de que la formación sea de carácter presencial o virtual, podrá llevarse a cabo de forma presencial o apoyarse en las tecnologías que permitan la comunicación virtual.

d) Sistema de **tutoría académica complementaria**.

- Sistemas de mentoría por parte de alumnos de doctorado a alumnos de máster básico de investigación, a través del programa de “Apoyo Voluntario entre Alumnos UVA” AVaUVA. Este sistema, descrito ya entre aquellos dirigidos a los alumnos de máster básico de investigación, puede ser utilizado para apoyar a estudiantes con determinadas dificultades que necesiten un apoyo especial, convirtiéndose así en una herramienta de utilidad que el tutor general de la titulación puede elegir para potenciar determinadas soluciones para uno o un grupo de alumnos concretos.

e) **Orientación profesional específica** dentro del programa formativo. El programa formativo lleva consigo el desarrollo práctico del mismo así como un enfoque dirigido al desarrollo profesional por medio de las competencias establecidas. Por ello, el enfoque práctico y profesional tiene que tener cabida a través de prácticas de acercamiento y conocimiento de los ámbitos profesionales en los que el futuro titulado tendrá de trabajar.

- Sistema de tutoría de las prácticas externas para estudiantes, ya sean académicas o no, de carácter nacional o internacional. La formación práctica dirigida a desarrollar las competencias correspondientes establecidas en el programa formativo se realiza a través de sistemas de prácticas externas y académicas. Así, los estudiantes desarrollan un programa descrito, planificado y tutelado por personal académico y agentes externos que comprueban que dicho programa se está llevando a cabo de la forma adecuada y que los resultados son los pretendidos. Del mismo modo, a través de la relación continua con el estudiante en prácticas y entre ambos tutores, o bien por medio de los distintos sistemas de evaluación fijados, pueden detectarse problemas formativos y buscar soluciones concretas.
- Cursos de orientación profesional específicos que presenten distintos escenarios profesionales y distintas posibilidades que nuestros estudiantes han de contemplar a la hora de planificar su futuro laboral. Para ellos se cuenta con la presencia de profesionales y expertos de múltiples sectores.



- f) **Orientación profesional genérica.** Si el fin de nuestros programas formativos es desarrollar unas competencias que puedan capacitar académica, científica y profesionalmente a nuestros estudiantes, es lógico contemplar dentro del sistema de orientación y apoyo una serie de acciones que faciliten el acercamiento a la realidad del ámbito científico profesional de referencia. Para ello, hemos diseñado una serie de acciones de capacitación y servicios, que pueden ser utilizados por nuestros estudiantes como:
- Cursos de orientación profesional: Cursos de duración corta que ponen en contacto al estudiante con herramientas necesarias en el mercado laboral tales como: cómo diseñar un currículum, cómo afrontar una entrevista, etc.
 - Cursos de creación de empresas: Se pretende potenciar el espíritu emprendedor a través de cursos cortos que faciliten las herramientas necesarias para llevar a la práctica ideas emprendedoras.
 - Servicio de información y orientación profesional de la Universidad de Valladolid: A través de este servicio se facilita información relacionada con el mercado laboral y las salidas profesionales a la que el estudiante puede acceder, además de facilitar un trato directo y personal y proporcionar herramientas e información concreta a las demandas específicas del alumno.
 - Feria de empleo de la Universidad de Valladolid: UVa empleo y FiBest. La Universidad de Valladolid realiza una feria de empleo con carácter anual que permite poner en contacto a estudiantes con empresas e instituciones, así como desarrollar una serie de actividades con el objeto de mejorar el conocimiento de éste por parte de nuestros alumnos y facilitar el acceso al primer empleo.
- g) **Orientación profesional y apoyo a la inserción laboral.** La Universidad de Valladolid cuenta con un servicio de empleo que, más allá de la asistencia a los estudiantes, se ocupa de dar servicio a los titulados de nuestra universidad permitiendo cerrar el ciclo con el apoyo para la inserción laboral de calidad. De esta forma, se plantean servicios como:
- Sistema de tutoría de las prácticas de inserción laboral para titulados, ya sean de carácter nacional o internacional que, al igual que las prácticas para estudiantes, permiten el desarrollo de prácticas profesionales con el objeto de facilitar la inserción laboral de los mismos y cuentan con el apoyo de tutores académicos y agentes externos que velan por el buen desarrollo del programa de prácticas descrito de acuerdo con las competencias propias de la titulación, promoviendo la inserción laboral de calidad.
 - Orientación profesional y apoyo en la búsqueda de empleo: Servicio de apoyo, información y orientación para aquellos titulados universitarios que están buscando empleo, ya sea por cuenta ajena o propia, a través de servicios personalizados y herramientas de información sobre ofertas, herramientas para la búsqueda de empleo, etc.



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

- a Transferencia
- b Reconocimiento de créditos: sistema propuesto por la Universidad.

Normativa de reconocimiento y transferencia de créditos de la Universidad de Valladolid en los Títulos de Grado y Máster Universitario realizados conforme al Real Decreto 1393/2007

PREÁMBULO

Tal como establece el Real Decreto (RD) 1393/2007 de 29 de octubre, *uno de los objetivos fundamentales de la nueva organización de las enseñanzas universitarias es fomentar la movilidad de los estudiantes, tanto dentro de Europa, como con otras partes del mundo, y sobre todo, la movilidad entre las distintas universidades españolas y dentro de una misma universidad.* Con objeto de hacer efectiva esta movilidad de estudiantes las universidades elaborarán y harán pública su normativa sobre el sistema de reconocimiento y transferencia de créditos (art. 6.1 RD 1393/2007).

En este contexto, los nuevos títulos de grado y máster universitario deben incorporar en su diseño un sistema que permita analizar la formación previa del estudiante y decidir en función de ésta los contenidos del plan de estudios que debe completar para obtener dicho título. Para lograr este objetivo resulta decisivo disponer de un sistema de reconocimiento y transferencia de créditos, en el que los créditos cursados en otra universidad puedan ser reconocidos e incorporados al expediente académico del estudiante.

Por otra parte, la Ley Orgánica 4/2007 (LOMLOU) de 12 de abril, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/2001 (LOU) de 21 de diciembre, introduce en su preámbulo la posibilidad de validar, a efectos académicos, la experiencia laboral o profesional, siguiendo los criterios y recomendaciones de las diferentes declaraciones europeas para *dar adecuada respuesta a las necesidades de formación a lo largo de toda la vida y abrirse a quienes, a cualquier edad, deseen acceder a su oferta cultural o educativa.*

Inspirado en estas premisas, y teniendo en cuenta que nuestra Universidad tiene entre sus objetivos formativos tanto fomentar la movilidad de nuestros estudiantes como permitir su enriquecimiento y desarrollo personal y académico, la UVA se dota del siguiente sistema de reconocimiento y transferencia de créditos aplicable a sus estudiantes.

1. OBJETO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN

La presente normativa tiene por objeto la regulación del sistema de reconocimiento y transferencia de créditos en las enseñanzas universitarias oficiales de Grado y Máster contempladas en el RD 1393/2007 por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales.

2. RECONOCIMIENTO DE CRÉDITOS

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 (Art. 6.2 del RD 1393/2007).



2.1 Reglas básicas de reconocimiento.

2.1.1 El sistema de reconocimiento está basado en créditos y en la acreditación de competencias.

2.1.2 Salvo las excepciones contempladas en esta normativa, sólo son susceptibles de reconocimiento aquellos créditos cursados en estudios universitarios oficiales.

2.1.3 Los trabajos de fin de Grado o Máster no podrán ser objeto de reconocimiento al estar orientado ambos a la evaluación de competencias asociadas al título.

2.1.4 Podrán ser objeto de reconocimiento las prácticas externas que formen parte de títulos universitarios oficiales, según la adecuación de éstas a las competencias perseguidas en el título al que se accede, y en un número máximo de créditos igual al máximo previsto en ese título.

2.1.5 En virtud de lo dispuesto en el artículo 36 de la LOMLOU, y de acuerdo con los criterios y directrices que fije el Gobierno o, en su caso, la Comunidad Autónoma, la Universidad de Valladolid podrá reconocer validez académica a la experiencia laboral o profesional, o a otras enseñanzas de educación superior.

2.1.6 Los créditos cursados y superados por los estudiantes podrán utilizarse más de una vez para su reconocimiento en otras titulaciones; sin embargo, los que figuren en el expediente del estudiante como "reconocidos" —que, por tanto, no han sido cursados— no podrán ser utilizados para posteriores reconocimientos.

2.1.7 En el proceso de reconocimiento quedarán reflejadas de forma explícita aquellas materias o asignaturas que no deberán ser cursadas por el estudiante por considerarse que las competencias correspondientes han sido ya adquiridas.

2.1.8 En el caso de títulos oficiales que habiliten para el ejercicio de profesiones reguladas, para los que el Gobierno haya establecido las condiciones a las que han de adecuarse los planes de estudios, se reconocerán automáticamente los créditos de los módulos definidos en la correspondiente norma reguladora. En caso de no haberse superado íntegramente un determinado módulo, el reconocimiento se llevará a cabo por materias o asignaturas en función de las competencias y conocimientos asociados a las mismas.

2.1.9 La calificación de las materias o asignaturas reconocidas será la calificación de las materias o asignaturas que han dado origen al reconocimiento. En caso necesario, se realizará la media ponderada cuando varias materias o asignaturas conlleven el reconocimiento de una (o varias) en la titulación de destino.

2.1.10 Si el certificado que aporta el estudiante únicamente contemplase calificación cualitativa en alguna materia o asignatura, se asignará a ésta la (calificación) numérica que corresponda, de acuerdo con el siguiente baremo: Aprobado: 6.0; Notable: 8.0; Sobresaliente: 9,5 y Matrícula de Honor: 10.

2.1.11 Cuando las materias o asignaturas de origen no tengan calificación, los créditos reconocidos figurarán como "reconocidos" y no se computarán a efectos del cálculo de la nota media del expediente.



2.1.12 Las Secretarías de los Centros mantendrán actualizadas tablas de reconocimiento a partir de las actuaciones llevadas a cabo en esta materia, las cuales serán públicas y permitirán a los estudiantes, en su caso, conocer anticipadamente las asignaturas, materias o módulos que le serán reconocidos.

2.2 Estudios de Grado

2.2.1 Reconocimiento preceptivo de materias básicas (art. 13 RD 1393/2007):

- a) Siempre que el título al que se pretende acceder pertenezca a la misma rama de conocimiento, serán objeto de reconocimiento los créditos correspondientes a materias de formación básica de dicha rama.
- b) Serán también objeto de reconocimiento los créditos obtenidos en aquellas otras materias de formación básica pertenecientes a la rama de conocimiento del título al que se pretende acceder.

Si como consecuencia de estos supuestos de reconocimiento no se pudiese establecer una correspondencia entre las materias a ser reconocidas y las previstas en el plan de estudios del título de que se trate, se incluirán las materias de origen, con su calificación correspondiente, en el expediente del alumno.

En el caso de que el número de créditos superados en una materia o asignatura de formación básica sea inferior al establecido en la titulación a la que se pretende acceder, el Centro determinará la necesidad o no de completar los créditos de la materia de destino y, en su caso, los complementos formativos necesarios para ello.

2.2.2 El resto de los créditos podrán ser reconocidos teniendo en cuenta la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a las materias o asignaturas superadas y los previstos en el plan de estudios o bien teniendo en cuenta su carácter transversal.

2.2.3 Se podrá reconocer créditos por participación en actividades universitarias culturales, deportivas, de representación estudiantil, solidarias y de cooperación, hasta un máximo de 6 créditos del total del plan de estudios cursado, de acuerdo con la normativa que corresponda sobre actividades de tipo extracurricular (Art. 12.8 RD 1393/2007).

2.3 Reconocimiento de créditos en enseñanzas de Grado por estudios universitarios oficiales correspondientes a anteriores ordenaciones.

2.3.1 Los estudiantes que hayan comenzado estudios conforme a anteriores ordenaciones universitarias podrán acceder a las enseñanzas de Grado previa admisión por la Universidad de Valladolid conforme a su normativa reguladora y lo previsto en el Real Decreto 1393/2007.

2.3.2 Títulos de Grado que sustituyen a títulos de las anteriores enseñanzas:



- a) En caso de extinción de una titulación diseñada conforme a sistemas universitarios anteriores por implantación de un nuevo título de Grado, la adaptación del estudiante al plan de estudios de este último implicará el reconocimiento de créditos superados en función de la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a las asignaturas superadas por el estudiante y lo previsto en el plan de estudios de la titulación de Grado.
- b) Cuando tales competencias y conocimientos no estén explicitados o no puedan deducirse, se tomarán como referencia el número de créditos y los contenidos de las asignaturas superadas.
- c) Igualmente se procederá al reconocimiento de las asignaturas superadas que tengan carácter transversal.

Las pautas anteriores se concretarán, para cada nuevo título de Grado, en un cuadro de equivalencias en el que se relacionarán las materias o asignaturas del plan o planes de estudios que se extinguen con sus equivalentes en el plan de estudios de la titulación de Grado, en función de los conocimientos y competencias que deben alcanzarse en este último.

2.3.3 En el caso de estudios parciales previos realizados en la Universidad de Valladolid o en otra universidad española o extranjera, sin equivalencia en los nuevos títulos de Grado, se podrán reconocer los créditos de las materias o asignaturas cursadas en función de la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a las materias superadas y las previstas en el plan de estudios de destino.

2.3.4 Quienes estando en posesión de un título oficial de Licenciado, Arquitecto, Ingeniero, Diplomado, Arquitecto Técnico o Ingeniero Técnico, accedan a las enseñanzas conducentes a la obtención de un título de Grado obtendrán el reconocimiento de créditos que proceda en función de la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a las asignaturas superadas y los previstos en el plan de estudios de la titulación de Grado, o por su carácter transversal.

2.4 Estudios de Máster

2.4.1 Los créditos superados podrán ser reconocidos teniendo en cuenta la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a las materias de que se trate y las previstas en el plan de estudios de destino, o bien teniendo en cuenta su carácter transversal. Como norma general, sólo podrán ser objeto de reconocimiento los créditos superados en estudios oficiales de Máster o de Doctorado y, excepcionalmente, los créditos superados en estudios de Grado de la misma o de distintas ramas de conocimiento siempre que dichos estudios de grado no hayan sido requisito propio de admisión a esos estudios de Máster.

2.4.2 Quienes estando en posesión de un título oficial de Licenciado, Arquitecto o Ingeniero, accedan a las enseñanzas conducentes a la obtención de un título oficial de Máster podrán obtener reconocimiento de créditos por materias previamente superadas, en función de la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a las materias superadas y los previstos en el plan de estudios de las enseñanzas de máster.



2.5 Reconocimiento de créditos en programas de movilidad

Los estudiantes que participen en programas de movilidad nacionales o internacionales suscritos por la Universidad de Valladolid, mediante los cuales cursen un periodo de estudios en otras Universidades o Instituciones de Educación Superior, obtendrán el reconocimiento que se derive del acuerdo académico correspondiente, acorde con las previsiones contenidas en el RD 1393/2007.

3. TRANSFERENCIA DE CRÉDITOS

La transferencia de créditos implicará que, en los documentos académicos oficiales acreditativos de las enseñanzas seguidas por cada estudiante, expedidos por la Universidad de Valladolid, se incluirán la totalidad de los créditos obtenidos en enseñanzas oficiales cursadas con anterioridad, en la misma u otra universidad, que no hayan conducido a la obtención de un título oficial.

4. PROCEDIMIENTO

4.1 Los expedientes de reconocimiento de créditos se tramitarán a solicitud del interesado, quién deberá aportar la documentación justificativa de los créditos obtenidos y su contenido académico, indicando los módulos, materias o asignaturas que considere superados.

4.2 Las solicitudes de reconocimiento de créditos tendrán su origen en materias o asignaturas realmente cursadas y superadas; en ningún caso se referirán a materias o asignaturas previamente reconocidas, convalidadas o adaptadas.

4.3 Las solicitudes se presentarán en el Centro en el que se encuentre matriculado el estudiante, en los plazos que se habiliten al efecto. El trámite de resolución de la solicitud incluirá, de forma preceptiva, informe de la Comisión del Título prevista en el Sistema Interno de Garantía de Calidad. La resolución deberá dictarse en un plazo máximo de tres meses.

4.4 Los acuerdos adoptados en materia de reconocimiento de créditos serán recurribles en alzada ante el Rector, de acuerdo con lo previsto en los Estatutos de la Universidad de Valladolid.

4.5 Los expedientes de transferencia de créditos se tramitarán a petición del interesado. A estos efectos, los estudiantes que se incorporen a un nuevo estudio, mediante escrito dirigido al Decano o Director del Centro y en los plazos que se establezcan para la matrícula, indicarán si han cursado anteriormente otros estudios oficiales sin haberlos finalizado, aportando, en caso de no tratarse de estudios de la Universidad de Valladolid, la documentación justificativa que corresponda.

5. SUPLEMENTO EUROPEO AL 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 y reflejados en el Suplemento Europeo al Título regulado en el Real Decreto 1044/2003 de 1 de agosto, previo abono de los precios públicos que, en su caso, establezca la Comunidad Autónoma en la correspondiente norma reguladora.

DISPOSICIÓN FINAL

Este reglamento entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el tablón oficial de anuncios de la Universidad de Valladolid.



5 Planificación de las enseñanzas

5.1 Estructura de las enseñanzas:

a Distribución del plan de estudios en créditos ECTS, por tipo de materia.

MÁSTER EN COMERCIO EXTERIOR

Total créditos ECTS:	60
Obligatorias	38
Optativas	10
Prácticas Externas	6
Trabajo Fin de Máster	6

b Explicación general de la planificación del plan de estudios.

El plan de estudio de este Máster tiene 60 créditos ECTS, es decir, 1 año de duración.

Las asignaturas van ser de tres tipos:

- **Obligatorias:** Las deben cursar todos los alumnos del Máster.
- **Optativas:** Los alumnos eligen entre la oferta de optativas aquellas que consideran oportunas hasta completar sus 60 créditos ECTS.
- **Prácticas Externas (en Empresas o Instituciones):** Su valor será de 6 créditos, obligatorios para todos los alumnos.
- **Trabajo Fin de Máster:** Su valor será de 6 créditos, obligatorios para todos los alumnos.

Metodología de la enseñanza

La metodología docente a seguir será fundamentalmente personalizada, dado que el número de alumnos lo permite, centrada en el alumno y por tanto en el aprendizaje. Sin olvidar las exposiciones generales habrá un peso mayor para seminarios, trabajos en grupo, y clases prácticas, orientando al alumno al manejo ante situaciones reales.

Metodología de la evaluación

En la medida de lo posible se realizará una evaluación continua siguiendo diversas pruebas y actividades desarrolladas por el alumno a lo largo del máster. Se dará un mayor peso a los diferentes trabajos y prácticas llevadas a cabo.

Coordinación Académica y de Calidad.

En lo que se refiere a las tareas de coordinación de la titulación serán responsabilidad del coordinador de la misma. Conforme a lo establecido por la Universidad de Valladolid en el "Sistema de Garantía de Calidad de los Títulos Oficiales de la Universidad de Valladolid" (véase el apartado 9 de esta memoria) el Comité Académico y de Calidad del Título (CACT) estará formado por el coordinador de la titulación, por una representación del profesorado, representativo de los distintos módulos y materias, y una representación de los estudiantes. El Comité Académico y de Calidad del Título será nombrado por la Junta de Centro de entre los profesores y alumnos. De forma genérica, sin perjuicio de las competencias que se le atribuyen en el documento antes citado,



se ocupará de todas las tareas relativas a la puesta en marcha y coordinación del máster y en particular de las que en este documento o en las posteriores guías de la titulación se le atribuyan.

Las funciones concretas de esta comisión establecen las tareas de ordenación académica de la titulación así como las de garantía de calidad y seguimiento de la titulación, estas últimas descritas en el punto 9 de la memoria. Sobre las primeras, se establecen acciones relacionadas con la planificación de la docencia y logística necesarias para su impartición, realización de horarios, coordinación de los mecanismos de funcionamiento del centro a nivel formativo. Por otra parte, y consecuencia del destinatario último de la formación, el alumno, también coordinarán las acciones para que estos estén informados. Para facilitar esta labor, se pone a disposición del tutor coordinador la información de los distintos sistemas de la Universidad, relacionados con la actividad docente y general de los alumnos a su cargo y las herramientas necesarias para el seguimiento. Y, en lo que se refiere a los estudiantes, se les proporciona información acerca del horario en el que pueden contactar con su tutor coordinador al que le pueden hacer llegar también quejas y sugerencias acerca de cuestiones docentes (horarios, fechas de exámenes, desarrollo de las materias) así como de mejora de los recursos materiales (aulas, mobiliario, reprografía,...). Las reuniones que se celebren podrán tener carácter grupal o individual dependiendo del asunto a tratar. El tutor coordinador tendrá un horario de atención flexible que no se solapará con el horario de clases del estudiante.

Mecanismos de coordinación sobre el apoyo y orientación a los alumnos una vez matriculados:

Tal y como se describe en el punto 4.3, los distintos procedimientos de información, apoyo y orientación al alumno matriculado, se coordinan a través de un tutor coordinador quien, por una parte, ejerce la dirección sobre las acciones de tutorías y orientación necesarias, de los alumnos a su cargo, a través de las siguientes acciones:

- Acompañar y apoyar al estudiante en el proceso de aprendizaje y desarrollo de las competencias propias de su titulación.
- Permitir al estudiante participar activamente no sólo en la vida universitaria, sino también en el acercamiento al mundo laboral hacia el que se orienta la titulación elegida.
- Dar a conocer al estudiante el horizonte profesional relacionado con su titulación y facilitarle el acceso a su desarrollo profesional una vez finalizada la titulación.
- Evaluar la evolución equilibrada en el programa formativo apoyando en la toma de decisiones.

y por otro lado, se encarga de coordinar las acciones de orientación específicas descritas, como:

- Sistema de orientación y tutoría académica y competencial.
- Sistema de tutoría académica complementaria.
- Orientación profesional específica
- Orientación profesional genérica.
- Orientación profesional y apoyo a la inserción laboral.

Para facilitar esta labor, se pone a disposición del tutor coordinador, la información de los distintos sistemas de la Universidad, relacionados con la actividad docente y general de los alumnos a su cargo y las herramientas necesarias para el seguimiento.

**Desarrollo docente**

El Máster comenzará con unas sesiones introductorias en las que participarán profesores responsables de todos los módulos de Máster. De esta forma se pretende que los alumnos tengan un conocimiento del contenido de las diferentes materias que se les van a impartir a lo largo del curso, las competencias que se pretende que adquieran con cada una de ellas, así como su relación con el resto de los contenidos del Máster. En estas sesiones también participarán diversos tutores de proyectos fin de carrera que informarán a los alumnos sobre los posibles alternativas que pueden elegir a la hora de llevar a cabo sus proyectos, la estructura que deben tener estos trabajos y los plazos que deben ir cumpliendo para que los tutores les puedan realizar un seguimiento del mismo, así como las fechas en que deberán entregar y defender su proyecto ante el tribunal correspondiente. En estas sesiones introductorias también participaran los profesores de inglés que trabajarán con los alumnos la exposición de trabajo en lengua inglesa, dándoles unas pautas iniciales que luego podrán completar en tutorías cuando llegue el momento de exponer estos ejercicios.

Una vez superada esta primera semana introductoria comenzarían a impartirse las asignaturas repartidas de la siguiente forma:

Distribución de Módulos, materias y asignaturas.

El plan de Estudios del Máster en Comercio Exterior se articula en los siguientes módulos formativos:

MÓDULO DE ENTORNO ECONÓMICO INTERNACIONAL

En este módulo se trata de dotar al alumno de conocimientos sobre la estructura económica internacional, en lo que se refiere al comercio y a las inversiones internacionales, analizando tanto la evolución de la regulación multilateral como la regulación específica en la Unión Europea y otras economías importantes del mundo, al menos para las empresas de Castilla y León. Asimismo, se les instruirá sobre las ventajas e inconvenientes del comercio internacional y los posibles efectos que puede tener el uso de los diferentes instrumentos de la política comercial.

Materia	Asignaturas	ECTS	Carácter	semestre
Estructura Económica Internacional	Evolución del Sistema de Comercio Internacional (International Trade: Evolution)	2	OB	1º
	Marco Comercial de la Unión Europea (EU Trade Framework)	1,5	OB	1º
	Regulación Comercial y de Inversiones en el Resto del Mundo (Commercial and Investments Regulations in the Rest of the World)	1,5	OB	1º
Teoría Económica	Teoría del Comercio Internacional	3	OB	1º
TOTAL CRÉDITOS MÓDULO A		OB = 8	OP = 0	

MÓDULO DE ENTORNO LEGISLATIVO



Las materias incluidas en este apartado tratan de formar a los alumnos en la normativa que regula el comercio internacional, informándoles sobre los diferentes tipos de contratos que existen a nivel internacional, la forma en que se pueden resolver conflictos, la licitaciones internacionales y la regulación del mercado interior de la Unión Europea.

Materia	Asignaturas	ECTS	Carácter	semestre
Derecho del Comercio Internacional	Contratación Internacional	4	OB	2º
	Mercado Interior Europeo	2	OP	2º
	Arbitraje Comercial Internacional	2	OP	2º
Derecho Fiscal	Fiscalidad Internacional (International Tax System)	3	OB	2º
TOTAL CRÉDITOS MÓDULO B		OB = 7	OP = 4	

MÓDULO DE MARKETING Y COMUNICACIÓN INTERNACIONAL

Con estas materias y asignaturas se tratará de que el alumno comprenda lo importante que son las formas y el conocimiento de la cultura de otro país para llevar a cabo negocios internacionales. Además, se le tratará de capacitar para que pueda llevar a cabo una operación de importación y exportación, dándole las herramientas para que pueda obtener toda la información que necesita, y que conozca todos los aspectos relacionados con el marketing internacional.

En materia de lenguas extranjeras el alumno podrá optar entre el inglés, el alemán o el francés. Se trata de ofrecer a aquel alumno que domine suficientemente el inglés la posibilidad de mejorar en una segunda lengua lo que incrementaría sustancialmente su empleabilidad.

Materia	Asignaturas	ECTS	Carácter	semestre
Lengua Extranjera	Inglés Comercial (Commercial English)	6	OP	1º
	Alemán Comercial	6	OP	1º
	Francés Comercial	6	OP	1º
Comunicación	Negociación Internacional y Protocolo (International Negotiations and Protocols)	2	OB	1º
Marketing Internacional	Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations)	2	OB	1º
	Marketing Internacional (International Marketing)	7	OB	1º
TOTAL CRÉDITOS MÓDULO C		OB = 11	OP = 18	

MÓDULO DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL

En este módulo se abordan materias relacionadas con la organización y la gestión interna de las empresas que participan en los negocios internacionales. Para ello se estudian temas relacionados con su dirección, los modelos de internacionalización, la gestión de recursos humanos o la calidad y el medio ambiente. Dentro de la gestión de los negocios internacionales tienen un papel muy destacado todos los aspectos financieros y de medios de pago. Además, se da la oportunidad a aquellos alumnos que no tengan un conocimiento avanzado del manejo de las TICs, de poder aprender todos los usos que estas tienen en los negocios internacionales.

Materia	Asignaturas	ECTS	Carácter	semestre
Internacionalización de la Empresa	Dirección de Empresas Internacionales (Business Management)	2	OB	2º
	Modelos Internacionales de Gestión de la Calidad y el Medioambiente	2	OP	2º



	Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates)	2	OP	2º
	Modelo de Internacionalización de la Empresa	4	OB	2º
Financiación Internacional, Medios de Pago y Nuevas Tecnologías	Financiación Internacional	6	OB	1º
	Informática Aplicada al Comercio Exterior	2	OP	1º
TOTAL CRÉDITOS MÓDULO D		OB = 12	OP = 6	

MÓDULO PRÁCTICUM

Con las prácticas externas se da la oportunidad al alumno de conocer de primera mano el funcionamiento de un departamento de comercio exterior o internacional de una empresa o institución, lo que le será de gran ayuda en su futuro profesional porque conocerá de primera mano lo que se le va a pedir.

Materia	Asignaturas	ECTS	Carácter	semestre
Prácticum	Prácticas en Empresas o Instituciones	6	PE	2º
TOTAL CRÉDITOS MÓDULO E		PE = 6		

MÓDULO DE TRABAJO FIN DE MÁSTER

Los conocimientos tanto teóricos como prácticos adquiridos por el alumno, tanto en las diferentes asignaturas que ha cursado como en las prácticas de empresa, y las competencias adquiridas se reforzarán con la realización del Trabajo Fin de Máster.

Materia	Asignaturas	ECTS	Carácter	semestre
Trabajo Fin de Máster	Trabajo Fin de Máster	6	TF	2º
TOTAL CRÉDITOS MÓDULO E		TF = 6		

**Secuenciación de módulos y asignaturas.**

1º semestre. Durante el mismo los alumnos deberán cursar 25 créditos obligatorios y podrán elegir entre 20 créditos optativos. En este semestre existe más carga docente para permitir que en el segundo tengan más tiempo disponible para hacer las prácticas en empresas o instituciones y el Trabajo Fin de Máster.

Módulo	Materia	Asignatura	ECTS	Tipo
Entorno Económico Internacional	Estructura Económica Internacional	Evolución del Sistema de Comercio Internacional (International Trade: Evolution)	2	OB
		Marco Comercial de la Unión Europea (EU Trade Framework)	1,5	OB
		Regulación Comercial y de Inversiones en el Resto del Mundo (Commercial and Investments Regulations in the Rest of the World)	1,5	OB
	Teoría Económica	Teoría del Comercio Internacional	3	OB
Marketing y Comunicación Internacional	Lengua Extranjera	Inglés Comercial (Commercial English)	6	OP
		Alemán Comercial	6	OP
		Francés Comercial	6	OP
	Comunicación	Negociación Internacional y Protocolo (International Negotiations and Protocols)	2	OB
	Marketing Internacional	Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations)	2	OB
		Marketing Internacional (International Marketing)	7	OB
Actividad Empresarial	Financiación Internacional, Medios de Pago y Nuevas Tecnologías	Financiación Internacional	6	OB
		Informática Aplicada al Comercio Exterior	2	OP

2º semestre. Durante el mismo los alumnos deberán cursar 25 créditos obligatorios, de los que 12 se corresponden con las prácticas externas y el Trabajo Fin de Máster, y podrán elegir entre 8 créditos optativos. En este semestre existe menos carga docente para permitir que tengan más tiempo disponible para hacer las prácticas en empresa y el proyecto fin de máster.

Módulo	Materia	Asignatura	ECTS	Tipo
Entorno Legislativo	Derecho del Comercio Internacional	Contratación Internacional	4	OB
		Mercado Interior Europeo	2	OP
		Arbitraje Comercial Internacional	2	OP
	Derecho Fiscal	Fiscalidad Internacional (International Tax System)	3	OB
Actividad Empresarial	Internacionalización de la Empresa	Dirección de Empresas Internacionales (Business Management)	2	OB
		Modelos Internacionales de Gestión de la Calidad y el Medioambiente	2	OP
		Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates)	2	OP
		Modelo de Internacionalización de la Empresa	4	OB
Prácticum	Prácticum	Prácticas en Empresas o Instituciones	6	OB



Trabajo Fin de Máster	Trabajo Fin de Máster	Trabajo Fin de Máster	6	OB
-----------------------	-----------------------	-----------------------	---	----

Descripción materias y competencias de formación específica u obligatorias.

Las materias que aportan la formación específica al máster tendrán todas ellas carácter obligatorio porque aportan competencias imprescindibles para la futura labor profesional de los posgraduados en Comercio Exterior, opinión compartida por los participantes en la Comisión de Redacción del Plan de Estudios del Máster en Comercio Exterior, tanto internos como externos. La descripción de las competencias que aporta cada una de estas asignaturas específicas está descrita en la correspondiente ficha de asignatura.

Se trata de un total de 12 asignaturas que, conjuntamente, suman 38 créditos y que todo alumno que desee cursar el Máster en Comercio Exterior deberá superar. Junto con el Prácticum, constituyen el conjunto de créditos obligatorios del Máster en Comercio Exterior. En total 50 créditos ECTS.

ASIGNATURAS OBLIGATORIAS DEL MÁSTER EN COMERCIO EXTERIOR

Asignaturas Obligatorias	ECTS	semestre
Evolución del Sistema de Comercio Internacional (International Trade: Evolution)	2	1º
Marco Comercial de la Unión Europea (EU Trade Framework)	1,5	1º
Regulación Comercial y de Inversiones en el Resto del Mundo (Commercial and Investments Regulations in the Rest of the World)	1,5	1º
Teoría del Comercio Internacional	3	1º
Negociación Internacional y Protocolo (International Negotiations and Protocols)	2	1º
Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations)	2	1º
Marketing Internacional (International Marketing)	7	1º
Financiación Internacional	6	1º
Contratación Internacional	4	2º
Fiscalidad Internacional (International Tax System)	3	2º
Dirección de Empresas Internacionales (Business Management)	2	2º
Modelo de Internacionalización de la Empresa	4	2º
Prácticas en Empresas o Instituciones	6	2º
Trabajo Fin de Máster	6	2º

Descripción materias optativas.

Tal y como establece la *Guía para el Diseño y Tramitación de los Títulos de Grado y Máster de la Universidad de Valladolid*, el plan de estudios tiene la posibilidad de fijar un número de créditos ECTS de naturaleza optativa que los alumnos pueden cursar, que no debe superar el 80 por ciento del total de créditos del Máster en los que no están incluidos los correspondientes al Trabajo Fin de Máster o las prácticas tuteladas.

En cumplimiento de lo dispuesto en este documento, los créditos optativos que tendrán que superar los alumnos de Máster en Comercio Internacional serán de 10 ECTS, para lo cual se les hace una oferta de 28 ECTS repartidos en 8 asignaturas.

El objetivo que tienen estas materias optativas es responder a las demandas formativas de alumnos que procedan de diferentes estudios de grado, diplomaturas o licenciaturas. Por ejemplo, aquellos que procedan de grados como



Comercio, donde han adquirido competencias sobre el dominio de un idioma y de las TICs aplicadas a la gestión comercial, escogerán como optativo otro idioma y no cursarán la asignatura de “Informática Aplicada al Comercio Exterior” porque ya la han visto durante la carrera, mientras que un alumno que proceda de otros grados relacionados con la economía puede que le interese cursarlas porque no estuviesen incluidas en su plan de estudios.

Las materias optativas están englobadas dentro de módulos mixtos, denominados así porque en los mismos conviven asignaturas obligatorias o específicas y optativas. Estas optativas ayudan al alumno que las curse a profundizar en las competencias y conocimientos adquiridos mediante las asignaturas específicas de esos módulos. De esta manera:

- Las optativas del módulo Entorno Legislativo permitirán a los alumnos que las cursen especializarse en todos los aspectos legales que envuelven a los negocios internacionales.
- Las optativas del módulo Actividad Empresarial permiten especializarse en aspectos de la gestión empresarial como la calidad, las TICs o la gestión de recursos humanos.
- Las optativas del módulo Marketing y Comunicación Internacional permiten especializarse en aspectos relacionados con el dominio de lenguas extranjeras y las relaciones comerciales con personas de otras culturas.

ASIGNATURAS OPTATIVAS DEL MÁSTER EN COMERCIO EXTERIOR

Asignaturas	ECTS	semestre
Inglés Comercial (Commercial English)	6	1º
Alemán Comercial	6	1º
Francés Comercial	6	1º
Informática Aplicada al Comercio Exterior	2	1º
Mercado Interior Europeo	2	2º
Arbitraje Comercial Internacional	2	2º
Modelos Internacionales de Gestión de la Calidad y el Medioambiente	2	2º
Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates)	2	2º

Presentamos a continuación la codificación de módulos, materias y asignaturas, que nos ayudará posteriormente a la realización de la tabla de competencias así como a un mejor control de las fichas tanto de módulos incorporadas en el apartado 5.3, como de materias y asignaturas (que van como anexo a esta memoria).

Módulo A. Entorno Económico Internacional

Materia	Asignaturas	Código materia	Código asignatura
Estructura Económica Internacional	Evolución del Sistema de Comercio Internacional (International Trade: Evolution)	A1	A11
	Marco Comercial de la Unión Europea (EU Trade Framework)	A1	A12
	Regulación Comercial y de Inversiones en el Resto del Mundo (Commercial and Investments Regulations in the Rest of the World)	A1	A13
Teoría Económica	Teoría del Comercio Internacional	A2	A21

**Módulo B. Entorno Legislativo**

Materia	Asignaturas	Código materia	Código asignatura
Derecho del Comercio Internacional	Contratación Internacional	B1	B11
	Mercado Interior Europeo	B1	B12
	Arbitraje Comercial Internacional	B1	B13
Derecho Fiscal	Fiscalidad Internacional (International Tax System)	B2	B21

Módulo C. Marketing y Comunicación Internacional

Materia	Asignaturas	Código materia	Código asignatura
Lengua Extranjera	Inglés Comercial (Commercial English)	C1	C11
	Alemán Comercial	C1	C12
	Francés Comercial	C1	C13
Comunicación	Negociación Internacional y Protocolo (International Negotiations and Protocols)	C2	C21
Marketing Internacional	Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations)	C3	C31
	Marketing Internacional (International Marketing)	C3	C32

Módulo D. Actividad Empresarial

Materia	Asignaturas	Código materia	Código asignatura
Internacionalización de la Empresa	Dirección de Empresas Internacionales (Business Management)	D1	D11
	Modelos internacionales de Gestión de la Calidad y el Medioambiente	D1	D12
	Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates)	D1	D13
	Modelo de Internacionalización de la Empresa	D1	D14
Financiación Internacional, Medios de Pago y Nuevas Tecnologías	Financiación Internacional	D2	D21
	Informática Aplicada al Comercio Exterior	D2	D22

Módulo E. Prácticum

Materia	Asignaturas	Código materia	Código asignatura
Prácticum	Prácticas en Empresas o Instituciones	E1	E11

Módulo F. Trabajo Fin de Máster

Materia	Asignaturas	Código materia	Código asignatura
Trabajo Fin de Máster	Trabajo Fin de Máster	F1	F11



Con esta codificación, la tabla de competencias por módulos, materias y asignaturas queda como sigue:

Tabla de competencias																					
GENERALES						ESPECÍFICAS								TRANSVERSALES							
	G1	G2	G3	G4	G5	G6	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7
A		X			X		X	X	X						X				X		
A1		X					X	X	X						X				X		
A11		X					X								X						
A12		X					X	X	X						X				X		
A13		X					X	X	X						X				X		
A2		X			X		X														
A21		X			X		X														
B	X	X	X		X		X		X	X	X				X	X	X	X	X		X
B1	X	X	X		X		X		X		X				X	X	X		X		X
B11	X	X	X		X		X		X		X				X	X	X		X		X
B12	X	X	X		X		X		X		X				X	X	X		X		X
B13	X	X	X		X		X		X		X				X	X	X		X		X
B2	X	X	X		X				X	X	X				X	X		X	X		X
B21	X	X	X		X				X	X	X				X	X		X	X		X
C	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
C1						X					X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
C11						X					X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
C12						X					X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
C13						X					X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
C2	X	X	X	X	X	X					X			X	X	X	X	X	X	X	X
C21	X	X	X	X	X	X					X			X	X	X	X	X	X	X	X
C3	X	X	X		X			X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
C31	X	X	X		X			X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
C32	X	X	X		X			X	X	X				X	X	X	X	X	X	X	X
D	X	X	X			X	X		X	X	X			X		X	X		X		
D1	X	X	X			X	X		X	X				X			X		X		
D11	X						X										X				
D12		X												X							
D13			X			X				X							X		X		
D14			X						X								X				
D2	X										X					X					
D21	X										X										
D22																X					
E	X				X				X	X	X					X		X	X		X
E1	X				X				X	X	X					X		X	X		X
E11	X				X				X	X	X					X		X	X		X
F	X			X					X	X	X				X	X			X		
F1	X			X					X	X	X				X	X			X		
F11	X			X					X	X	X				X	X			X		



c **Organización temporal: semestral, trimestral o semanal, etc., así como del carácter de las materias.**

Total créditos ECTS: 60 (38 OB + 6 PE + 6 TF + 10 OP)

Módulo A. Entorno Económico Internacional

Materia	Asignaturas	ECTS	Carácter	semestre
Estructura Económica Internacional	Evolución del Sistema de Comercio Internacional (International Trade: Evolution)	2	OB	1º
	Marco Comercial de la Unión Europea (EU Trade Framework)	1,5	OB	1º
	Regulación Comercial y de Inversiones en el Resto del Mundo (Commercial and Investments Regulations in the Rest of the World)	1,5	OB	1º
Teoría Económica	Teoría del Comercio Internacional	3	OB	1º
TOTAL CRÉDITOS MÓDULO A		OB = 8	OP = 0	

Módulo B. Entorno Legislativo

Materia	Asignaturas	ECTS	Carácter	semestre
Derecho del Comercio Internacional	Contratación Internacional	4	OB	2º
	Mercado Interior Europeo	2	OP	2º
	Arbitraje Comercial Internacional	2	OP	2º
Derecho Fiscal	Fiscalidad Internacional (International Tax System)	3	OB	2º
TOTAL CRÉDITOS MÓDULO B		OB = 7	OP = 4	

Módulo C. Marketing y Comunicación Internacional

Materia	Asignaturas	ECTS	Carácter	semestre
Lengua Extranjera	Inglés Comercial (Commercial English)	6	OP	1º
	Alemán Comercial	6	OP	1º
	Francés Comercial	6	OP	1º
Comunicación	Negociación Internacional y Protocolo (International Negotiations and Protocols)	2	OB	1º
Marketing Internacional	Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations)	2	OB	1º
	Marketing Internacional (International Marketing)	7	OB	1º
TOTAL CRÉDITOS MÓDULO C		OB = 11	OP = 18	

Módulo D. Actividad Empresarial

Materia	Asignaturas	ECTS	Carácter	semestre
Internacionalización de la Empresa	Dirección de Empresas Internacionales (Business Management)	2	OB	2º
	Modelos Internacionales de Gestión de la Calidad y el Medioambiente	2	OP	2º
	Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates)	2	OP	2º
	Modelo de Internacionalización de la Empresa	4	OB	2º
Financiación Internacional, Medios de Pago y Nuevas Tecnologías	Financiación Internacional	6	OB	1º
	Informática Aplicada al Comercio Exterior	2	OP	1º
TOTAL CRÉDITOS MÓDULO D		OB = 12	OP = 6	

Módulo E. **Prácticum**

Materia	Asignaturas	ECTS	Carácter	semestre
Prácticum	Prácticas en Empresas o Instituciones	6	PE	2º
TOTAL CRÉDITOS MÓDULO E		PE = 6		

Módulo F. **TRABAJO FIN DE MÁSTER**

Materia	Asignaturas	ECTS	Carácter	semestre
Trabajo Fin de Máster	Trabajo Fin de Máster	6	TF	2º
TOTAL CRÉDITOS MÓDULO E		TF = 6		

Para distinguir mejor las asignaturas específicas (y por consiguiente obligatorias) de las optativas, pueden verse las tablas siguientes (las asignaturas cuyos nombres aparecen en español e inglés tendrán unas sesiones en español y otras en inglés):

ASIGNATURAS OBLIGATORIAS: Total créditos ECTS obligatorios = 38 OB + 6 PE + 6 TF

Asignaturas Obligatorias	ECTS	semestre
Evolución del Sistema de Comercio Internacional (International Trade: Evolution)	2	1º
Marco Comercial de la Unión Europea (EU Trade Framework)	1,5	1º
Regulación Comercial y de Inversiones en el Resto del Mundo (Commercial and Investments Regulations in the Rest of the World)	1,5	1º
Teoría del Comercio Internacional	3	1º
Negociación Internacional y Protocolo (International Negotiations and Protocols)	2	1º
Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations)	2	1º
Marketing Internacional (International Marketing)	7	1º
Financiación Internacional	6	1º
Contratación Internacional	4	2º
Fiscalidad Internacional (International Tax System)	3	2º
Dirección de Empresas Internacionales (Business Management)	2	2º
Modelo de Internacionalización de la Empresa	4	2º
Prácticas en Empresas o Instituciones	6	2º
Trabajo Fin de Máster	6	2º

ASIGNATURAS OPTATIVAS: Total créditos ECTS optativos que debe realizar el alumno = 10 OP

Asignaturas	ECTS	semestre
Inglés Comercial (Commercial English)	6	1º
Alemán Comercial	6	1º
Francés Comercial	6	1º
Informática Aplicada al Comercio Exterior	2	1º
Mercado Interior Europeo	2	2º
Arbitraje Comercial Internacional	2	2º
Modelos Internacionales de Gestión de la Calidad y el Medioambiente	2	2º
Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates)	2	2º



5.2 Movilidad de estudiantes propios y de acogida

a Procedimientos para la organización de la movilidad de los estudiantes propios y de acogida

La Universidad de Valladolid, y específicamente en esta titulación, tiene establecida como acción prioritaria la movilidad de sus estudiantes y profesores. Para ello la UVa tiene firmados convenios ERASMUS y convenios con instituciones de otros países del mundo.

Existen dos modalidades de movilidad de estudiantes: Movilidad para realizar estudios reconocidos por un periodo generalmente de 9 meses (depende de cada titulación) y movilidad para realizar prácticas en empresas en el extranjero.

La UVa dispone de una Normativa de Reconocimiento Académico para Estudiantes de Intercambio en el Marco de ERASMUS, Otros Programas Internacionales (UE/EEUU, UE/Canadá, etc...) y de Convenios Bilaterales, que regulan esta actividad y establecen el uso del Sistema Europeo de Transferencia de Créditos: Contrato de Estudios, Expediente y Guía ECTS, etc., con el fin de asegurar el reconocimiento académico de los estudios realizados en las universidades de acogida. El Centro o la Titulación dispone de un Coordinador para estos intercambios y todos los convenios tienen un responsable académico encargado de establecer las equivalencias de asignaturas y cursos, ofrecer información actualizada de la oferta académica a los estudiantes participantes e informar al responsable académico de la universidad de acogida de la llegada de nuestros estudiantes. El Centro dispone igualmente de un becario de apoyo para todas las actividades relacionadas con esta actividad.

Se realiza una sesión informativa en el Centro donde se explican las condiciones y requisitos para acceder a estos intercambios, las ayudas financieras disponibles, cómo solicitar las becas, cursos de lenguas extranjeras, otras ayudas complementarias, reconocimiento académico y toda la oferta disponible en esta titulación.

El Vicerrectorado de Relaciones Institucionales, desde su Servicio de Relaciones Internacionales, realiza la convocatoria de todas las becas ofertadas para esta titulación, junto con todas las de las demás titulaciones de todos los centros y campus de la UVa. Los estudiantes solicitan la beca on-line y los responsables académicos de la titulación realizan una preselección atendiendo a los méritos académicos, siendo requisito necesario el conocimiento del idioma correspondiente.

Los estudios realizados en la universidad de acogida en el marco de estos programas son plenamente reconocidos en la UVa, según lo establecido en la Normativa, e incorporados en el expediente del estudiante indicando que se han realizado en el extranjero en el marco de estos programas.

Existe igualmente la posibilidad de disfrutar de una beca ERASMUS para realizar prácticas reconocidas en una empresa en otro país de Europa. Para ello, esta titulación dispone de un tutor de prácticas encargado de la supervisión de la misma.

Durante el curso académico 2007/2008 se enviaron y recibieron el número de estudiantes descrito procedentes de universidades de los países descritos en la lista de convenios.

La titulación dispone igualmente de becas ERASMUS para el profesorado tanto para impartir docencia como formación.



Esta titulación tiene firmado un convenio con las universidades descritas por el cual nuestros estudiantes pueden obtener la titulación de referencia por esta universidad siempre que cumpla los requisitos establecidos en dicho convenio, es decir realizar una serie de asignaturas durante un curso académico o dos en estas universidades. Dicha estancia se realiza en el marco de los programas de intercambio ya existentes, es decir, ERASMUS y programas internacionales.

a.1) Acciones de acogida y orientación

PROGRAMA MENTOR

La Universidad de Valladolid estableció el Programa Mentor en septiembre de 2007. Los estudiantes extranjeros que vengan a Valladolid tendrán ayuda y orientación antes de su llegada y durante los primeros meses de estancia en la ciudad. Nuestros estudiantes mentores contactarán con aquellos estudiantes extranjeros que estén interesados y les ayudarán en la búsqueda de alojamiento, les recibirán a su llegada a Valladolid, les darán informaciones básicas sobre temas académicos (planes de estudios, contenido de las asignaturas, matrícula, exámenes, tutorías, etc.) y sobre los distintos servicios universitarios (Relaciones Internacionales, bibliotecas, salas de ordenadores, Centro de Idiomas, instalaciones deportivas, comedores universitarios, etc.)

SEMANA DE BIENVENIDA

El Servicio de Relaciones Internacionales ofrece a los estudiantes la posibilidad de iniciar su estancia en nuestra Universidad con una **Semana de Bienvenida del 13 al 20 de septiembre** lo cual les permitirá tomar contacto con nuestra cultura, con la ciudad de Valladolid y con nuestra Universidad. Durante una semana se alojarán en una residencia universitaria donde podrán convivir con otros estudiantes extranjeros, participarán en distintas actividades culturales, deportivas y lúdicas (visitas a museos, excursiones, visitas guiadas por Valladolid, etc.) y les pondremos en contacto con estudiantes de nuestra Universidad, lo que les facilitará la integración en el ambiente estudiantil de la ciudad. Así mismo estos estudiantes les acompañarán y orientarán en la búsqueda de sus alojamientos definitivos.

Se realiza una sesión informativa en el Centro donde se explican las condiciones y requisitos para acceder a estos intercambios, las ayudas financieras disponibles, cómo solicitar las becas, cursos de lenguas extranjeras, otras ayudas complementarias, reconocimiento académico y toda la oferta disponible en esta titulación.

El Vicerrectorado de Relaciones Institucionales, desde su Servicio de Relaciones Internacionales, realiza la convocatoria de todas las becas ofertadas para esta titulación, junto con todas las de las demás titulaciones de todos los centros y campus de la UVa. Los estudiantes solicitan la beca on-line y los responsables académicos de la titulación realizan una preselección atendiendo a los méritos académicos, siendo requisito necesario el conocimiento del idioma correspondiente.

El Servicio de Relaciones Internacionales gestiona la movilidad, asegurando en todo momento el respeto a los principios de no discriminación y garantizando la coordinación con el resto de servicios de la UVa involucrados, al tiempo que es el interlocutor ante las agencias de gestión de los programas externos y efectúa la gestión económica de becas y ayudas.

La UVa impulsa de manera decidida la movilidad como fórmula para materializar su voluntad de internacionalización, permitiendo que los estudiantes extiendan su formación más allá de su universidad. En este sentido, la estancia de un estudiante en otra universidad tiene valor en sí misma por el hecho de conocer otras



formas de hacer y de vivir, tanto desde el punto de vista académico como desde el punto de vista personal; pero también proporciona un valor añadido al estudiante para estar mejor posicionado en el mercado laboral.

b Sistema de reconocimiento y acumulación de créditos ECTS

La movilidad de estudiantes está regulada por convenios que se fundamentan en el reconocimiento recíproco de las asignaturas cursadas en otras universidades o centros de enseñanza superior en el extranjero. La UVa dispone de una Normativa de Reconocimiento Académico para Estudiantes de Intercambio en el Marco de ERASMUS, Otros Programas Internacionales (UE/EEUU, UE/Canadá, etc...) y de Convenios Bilaterales, que regulan esta actividad y establece el uso del Sistema Europeo de Transferencia de Créditos: Contrato de Estudios, Expediente y Guía ECTS, etc...con el fin de asegurar el reconocimiento académico de los estudios realizados en las universidades de acogida. El Centro o la Titulación dispone de un Coordinador para estos intercambios y todos los convenios tienen un responsable académico encargado de establecer las equivalencias de asignaturas y cursos, ofrecer información actualizada de la oferta académica a los estudiantes participantes e informar al responsable académico de la universidad de acogida de la llegada de nuestros estudiantes. El Centro dispone igualmente de un becario de apoyo para todas las actividades relacionadas con esta actividad.

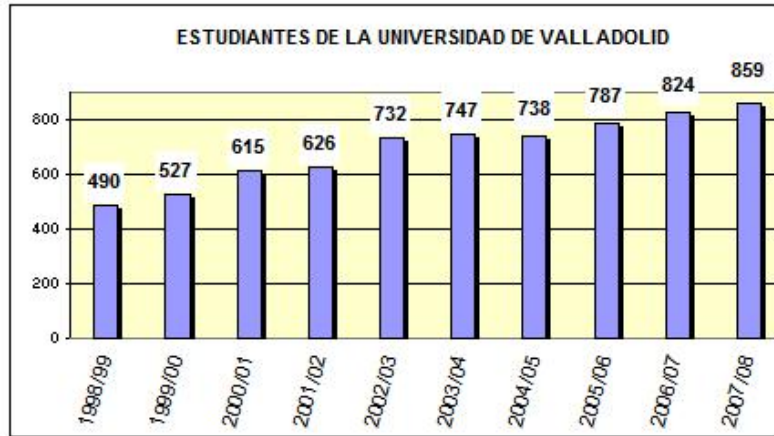
Para seleccionar las asignaturas que cursarán durante el periodo de movilidad, los estudiantes de intercambio, tanto internacionales como los de la UVa, son informados de la normativa y asesorados por el profesor coordinador de movilidad de cada uno de los estudios. Son luego las secretarías de las respectivas facultades, a partir de un "acuerdo académico" (learning agreement) definido conforme a la normativa, las que finalmente incorporan en el expediente del estudiante los créditos cursados en las universidades de destino. En particular, esta normativa permite el reconocimiento y establece las equivalencias entre asignaturas. Se considera oportuno establecer un cierto paralelismo entre los procesos de convalidación y de adaptación de asignaturas de los estudios actuales y el reconocimiento de créditos en los estudios de grado, siempre y cuando estos créditos tengan correspondencia con materias o asignaturas de contenido similar cursadas en un programa de intercambio. Este paralelismo se extiende también al órgano competente en resolver las solicitudes: el decano o el director del centro o estudio.

Las resoluciones adoptadas por los decanos o directores se trasladarán a la Comisión de Convalidaciones a efectos informativos. Corresponde al profesor responsable o al coordinador del programa de intercambio o Erasmus adaptar la calificación lograda en las asignaturas del plan de estudios cursadas por los estudiantes según el sistema establecido en la Universidad de Valladolid, y de acuerdo con la documentación y los informes que haya obtenido de la universidad o del centro de enseñanza superior de destino.

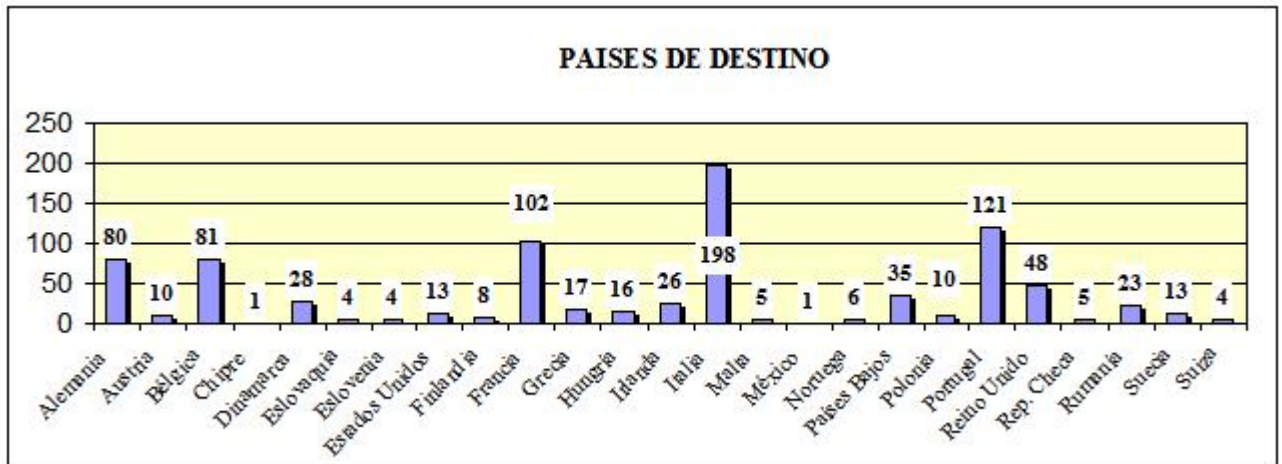
Si la asignatura o materia que se cursa en el marco de un programa de intercambio o de un Erasmus no tiene una homóloga en los planes de estudios que se imparten en la Universidad de Valladolid, se sigue el procedimiento siguiente: El profesor, el responsable o el coordinador del programa dirigirá una propuesta al decano o director del centro para que los créditos realizados en el marco del programa sean reconocidos. Los ejes de actuación reflejados en la normativa actual serán la base de la normativa y procedimientos por los que se regirán los nuevos planes de estudio de grado con la voluntad de facilitar la movilidad de los estudiantes propios y ajenos.

c Convenios de colaboración y experiencia del centro en movilidad de estudiantes propios y de acogida

Los datos sobre movilidad de la Universidad de Valladolid en el área de referencia en los últimos años han sido:



Los destinos de nuestros estudiantes en el curso 2007/08 fueron los siguientes:



A su vez, nuestra Universidad recibió un número de estudiantes extranjeros ligeramente inferior al de estudiantes de Valladolid que salieron a otros países:



El número de estudiantes recibidos en el curso 2007/08 según el país de origen han sido:



La Universidad de Valladolid desarrolla una intensa actividad de intercambio de estudiantes tanto en el marco de los programas comunitarios y nacionales por medio de programas propios que amplían las perspectivas geográficas de la movilidad estudiantil y coordina una extensa oferta tanto para estudiantes propios como para los de acogida.

La Financiación que facilita estas acciones de movilidad, bien establecida, en su gran mayoría a través de los programas Erasmus Socrates o Sicue en su caso, ya sea movilidad nacional e internacional, financiación proveniente a través de programas competitivos, de la Comisión Europea o del Gobierno de España a través del Ministerio correspondiente. Esta financiación supone el 90%. A su vez, la Junta de Castilla y León, establece algunas líneas de financiación y apoyo a la movilidad que se completan con programas específicos, limitados en el tiempo y de carácter puntual, a través de otras agencias de carácter regional o nacional

La movilidad, en la Universidad de Valladolid, se gestiona de forma centralizada desde los Servicios de Relaciones Internacionales y Alumnos, dependiendo de los programas, utilizando herramientas web para la gestión. Esta gestión es común para todos los campus y centros de nuestra Universidad.

Cada centro cuenta con un responsable de relaciones internacionales que coordina el elevado número de intercambios y atiende las situaciones derivadas de la movilidad de estudiantes con el marco de referencia de la Normativa de Relaciones Internacionales, teniendo como coordinador Sócrates y responsable de Relaciones Internacionales cuyas tareas son las asignadas por la normativa de la Universidad de Valladolid (Junta de Gobierno de 19 de junio de 2000).

Previa a la movilidad de estudiantes se realizan los correspondientes acuerdos con las Universidades implicadas, dentro de los diferentes Programas de Movilidad de Estudiantes. El procedimiento en el centro, en el caso de Intercambio de estudiantes de la Titulación que van a otras universidades extranjeras, es el siguiente:

- Reunión informativa sobre los diferentes programas de movilidad
- Convocatoria, con el número de plazas ofertadas, plazos de presentación, requisitos y normativa general.



- Realización de las pruebas de idiomas requeridos a los estudiantes según su universidad de destino.
- Seguimiento de la movilidad de los estudiantes. En este sentido el Centro en el que se imparte la titulación cuenta con un reglamento marco para dicho seguimiento y que contempla:
- Entrega de toda la documentación necesaria para su movilidad (Guía de Trámites): acreditación, certificado de inicio de la estancia (Arrival Certificate) y final de estancia (Departure Certificate), Preacuerdo académico (Learning Agreement).
- Información y asesoramiento general.
- Seguimiento y asesoramiento sobre las incidencias que puedan surgir durante la estancia.
- Finalización de la estancia y propuesta, a la entrega del Certificado de final de estancia (Departure Certificate) del reconocimiento de estudio, acta de calificaciones (Transcrip Records). Reconocimiento de estudios e inclusión en el expediente académico del estudiante.

Por lo que respecta a los estudiantes de otras universidades que cursan algún curso o semestre en nuestra Titulación, estos reciben puntual atención por parte del Vicerrectorado de Relaciones Internacionales de la Universidad de Valladolid.

c.1. Los convenios específicos de la titulación son:

Los responsables de la titulación, a través del trabajo de los responsables de relaciones internacionales, tanto del centro como de la propia Universidad, así como la coordinación existente con las universidades que detallamos con las que ya se tiene convenios, establecen el marco y los criterios de selección de aquellas Universidades que imparten estudios de interés para el desarrollo formativo, profesional y de investigación adecuado a los intereses de la titulación.

Actualmente tenemos en activo 36 convenios internacionales (35 de ellos Erasmus) a través de los cuales incentivamos la movilidad de alumnos españoles y extranjeros. Llevamos ya muchos años intercambiando alumnos con Europa. Somos uno de los Centros de la Universidad de Valladolid que más alumnos envía/recibe anualmente. También, se produce normalmente el intercambio de profesores con otras instituciones del exterior a través del programa Sócrates, entre otros.

Recibimos además alumnos de otras universidades con las que la Escuela no tiene convenio, pero que teniéndolos con otras Escuelas y Facultades de la Universidad de Valladolid, deciden realizar parte de sus estudios en asignaturas ofertadas por la Escuela.

La Escuela Universitaria de Estudios Empresariales coordina la Red del Grado Europeo en Comercio que tiene como cometido equiparar los contenidos de los estudios en Comercio de todos los países de la Unión Europea, así como implantar los mismos en aquellos Estados donde no existan.

A continuación se detallan los convenios en vigor así como el número de alumnos enviados y recibidos a través del Programa Erasmus en los últimos cinco cursos.



CONVENIOS ERASMUS 2008-2009

Alemania

FACHHOCHSCHULE WORMS
HOCHSCHULE AUGSBURG
UNIVERSITÄT LÜNEBURG

Austria

FHS KUFSTEIN TIROL UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Bélgica

KATHO. KATHOLIEKE HOGESCHOOL ZUID-WEST-VLAANDEREN
KATHOLIEKE HOGESCHOOL LEUVEN (UNIVERSITY COLLEGE LEUVEN)

Francia

ADVANCIA
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE BRETAGNE
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE PAU
ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE TROYES
ICN BUSINESS SCHOOL
INSEEC GRANDE ECOLE BORDEAUX
UNIVERSITÉ DE PARIS-SUD 11
UNIVERSITÉ DU DROIT ET DE LA SANTÉ - LILLE II
UNIVERSITÉ DU HAVRE (convenio 1)
UNIVERSITÉ DU HAVRE (convenio 2)

Irlanda

INSTITUTE OF TECHNOLOGY - SLIGO
INSTITUTE OF TECHNOLOGY TALLAGHT
WATERFORD INSTITUTE OF TECHNOLOGY

Italia

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI FIRENZE

Países Bajos

AVANS HOGESCHOOL
HOGESCHOOL INHOLLAND
HOGESCHOOL ZUYD
NOORDELIJKE HOGESCHOOL LEEUWARDEN

Portugal

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LEIRIA
UNIVERSIDADE DE AVEIRO
UNIVERSIDADE DE TRAS-OS-MONTES E ALTO DOURO

Reino Unido

BELL COLLEGE OF TECHNOLOGY
BUCKINGHAMSHIRE NEW UNIVERSITY
LEEDS METROPOLITAN UNIVERSITY
LIVERPOOL JOHN MOORES UNIVERSITY
SOUTHAMPTON INSTITUTE OF HIGHER EDUCATION
UNIVERSITY OF ULSTER



CONVENIOS MARCO 2008-2009

Japón

KYOTO UNIVERSITY OF FOREIGN STUDIES

Además, en Julio de 2009 la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales firmará un convenio con la School of International Studies de la Sun Yat-sen University de Guangdong (China) para el intercambio tanto de alumnos como de profesores.

También están perfilados nuevos convenios: Uno marco con Japón y diferentes convenios Erasmus con prestigiosas universidades de Hungría, Polonia y Portugal (en este ultimo caso, además de las ya citadas anteriormente)

NÚMERO DE ALUMNOS ERASMUS RECIBIDOS Y ENVIADOS

Curso	Recibidos	Enviados
2008-2009	53	29
2007-2008	41	32
2006-2007	43	34
2005-2006	39	31
2004-2005	19	37

5.3 Descripción de los módulos o materias de enseñanza- aprendizaje que constituye la estructura del plan.

Denominación del módulo: (Codificación o numeración y nombre)						
A ENTORNO ECONÓMICO INTERNACIONAL						
1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	8	FB	OB	OP	TF	PE MX
2	Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:					
	Primer semestre					
3	Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos del módulo o resumen de las asignaturas)					
4	Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)					
	G2, G5, E1, E2, E3, T1, T5					
5	Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:					
	ACTIVIDADES PRESENCIALES	Horas	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	Horas	ECTS
	Lección magistral participativa Competencias: G2, G5, E1, E2 y E3.	39	1,6	Búsqueda de documentación en Internet Competencias: G2, G5, E1, E2, E3 y T1	24	1
	Aprendizaje basado en problemas (ABP) y estudio de casos Competencias: G2, G5, E1, E2, E3, T1 y T5	16	0,6	Preparación y elaboración de trabajos en equipo Competencias: G2, G5, E1, E2, E3, T1 y T5	32	1,3
	Seminarios y Tutorías colectivas Competencias: G2, G5, E1, E2, E3, T1 y T5	16	0,6	Estudio autónomo individual y en grupo. G2, G5, E1, E2, E3 y T1	64	2,5
	Evaluación Competencias: G2, G5, E1, E2, E3, T1 y T5	9	0,4			
	Total presencial	80	3,2	Total no presencial	120	4,8
5.1	Resultados de aprendizaje: (Específicos del módulo o resumen de los esperados para las asignaturas)					
	Asignatura: Evolución del Sistema de Comercio Internacional (International Trade: Evolution) <ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de la dinámica de los procesos históricos recientes. • Planificación, elección y utilización de los instrumentos de análisis en historia económica • Comprensión de mapas, gráficos y cuadros estadísticos de historia económica. • Elaboración y análisis de casos prácticos de empresas comerciales de ámbito internacional. • Comprensión de conceptos y del funcionamiento de las Instituciones Económicas Internacionales. • Comprensión de artículos y libros de historia económica y capacidad crítica y reflexiva para valorar informes y obtener conclusiones de los mismos. 					
	Asignatura: Marco Comercial de la Unión Europea (EU Trade Framework) <ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de las directrices básicas en materia de política comercial exterior de la UE como referencia fundamental en toma de decisiones sobre el grado de apertura comercial que puede plantear la empresa en los mercados exteriores. • Realización de supuestos prácticos de observación sobre situaciones económicas y posibilidades de ampliación de las ventas a los mercados comunitarios y extracomunitarios. 					
	Asignatura: Regulación Comercial y de Inversiones en el Resto del Mundo (Commercial and Investments Regulations in the Rest of the World) <ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de las directrices básicas en materia de política comercial en las distintas áreas 					



comerciales del mundo como referencia fundamental en toma de decisiones sobre el grado de apertura comercial que puede plantear la empresa en los mercados exteriores.

- Realización de supuestos prácticos de observación sobre situaciones económicas y posibilidades de ampliación de las ventas a los mercados extracomunitarios.

Asignatura: Teoría del Comercio Internacional

Se pretende que los alumnos adquieran conocimientos sobre:

- La revisión de los principales modelos teóricos que explican las razones del comercio internacional, desde las teorías tradicionales (ventaja comparativa y proporciones factoriales), hasta las explicaciones más recientes que hacen hincapié en elementos tan esenciales de la economía contemporánea como la competencia imperfecta, la diferenciación de productor, el comercio tecnológico, el comercio intraindustrial, etc.
- El fundamento teórico de los distintos instrumentos y prácticas de la política comercial, así como su plasmación en el comportamiento de los diferentes grupos de países que participan en el comercio internacional con intereses contrapuestos
- Teoría y praxis sobre procesos de integración económica y monetaria, con especial atención a la experiencia europea en este sentido, así como los procesos más consolidados de la escena mundial
- La conexión entre crecimiento económico y comercio internacional

6 Sistemas de evaluación: (Genéricos de la titulación, específicos del módulo o resumen de las asignaturas)

En este módulo se utilizarán tres procedimientos diferenciados:

- evaluación de los conocimientos adquiridos sobre los contenidos propuestos.
- valoración de la participación de los alumnos en grupos de trabajo.
- valoración de los trabajos prácticos y actividades realizadas por los alumnos.

7 Contenidos de la materia:

Materia: Estructura Económica Internacional

Se pretende analizar la evolución reciente del comercio internacional y una visión global de la actual estructura del comercio en las distintas áreas comerciales. Asimismo, se trata de mostrar las condiciones en las que se están desarrollando los principales acuerdos comerciales existentes entre las principales áreas comerciales del mundo.

- Evolución del comercio internacional:
 - La economía internacional desde 1950: Crecimiento y transformaciones.
 - Las instituciones económicas internacionales: FMI, Banco Mundial, GATT, Mercado Común europeo, Marcos comerciales de ámbito regional.
 - La evolución de las relaciones monetarias internacionales y del comercio internacional (1950-2000).
 - El protagonismo de las grandes empresas multinacionales en el comercio internacional.
 - Comercio y desarrollo de la economía internacional: Las economías desarrolladas, los países de economía central planificada, las economías emergentes, el subdesarrollo.
- Características de los mercados en los distintos países de la UE.
- Evolución de los intercambios comerciales de la UE con el resto del mundo.
- Modelo de comercio: diferencias entre los estados miembros y composición del mercado exterior europeo.
- Instituciones europeas dedicadas a la política comercial.
- Análisis de los principales acuerdos comerciales de la UE con el resto del mundo.
- Área del NAFTA: Estados Unidos, México y Canadá.
- Área de Extremo Oriente: Japón, Corea del Sur, Taiwán, China y ASEAN.
- Área de América Latina.
- Otras áreas del Mundo: La India, Sudáfrica, Marruecos, Australia, Oriente Próximo y Rusia.

Materia: Teoría Económica

Se recogen esencialmente los fundamentos teóricos y analíticos de los modelos de comercio internacional, las razones de las ventajas comparativas entre países, el funcionamiento de los principales instrumentos y prácticas de política comercial, los efectos sobre el bienestar de tales medidas y, finalmente, la conexión entre comercio internacional y desarrollo económico.



8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Para las asignaturas Evolución del Sistema de Comercio Internacional (International Trade: Evolution), Marco Comercial de la Unión Europea (EU Trade Framework), Regulación Comercial y de Inversiones en el Resto del Mundo (Commercial and Investments Regulations in the Rest of the World): unas sesiones serán impartidas en español y el resto en inglés.

9 Descripción de las materias: FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto

9.1	Denominación de materia:	Crd. ECTS	Carácter					
	Estructura Económica Internacional	5	FB	OB	OP	TF	PE	MX
9.2	Asignaturas relacionadas con la materia:	Crd. ECTS	Carácter					
	Evolución del Sistema de Comercio Internacional (International Trade: Evolution)	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX
	Marco Comercial de la Unión Europea (EU Trade Framework)	1,5	FB	OB	OP	TF	PE	MX
	Regulación Comercial y de Inversiones en el Resto del Mundo (Commercial and Investments Regulations in the Rest of the World)	1,5	FB	OB	OP	TF	PE	MX
	Denominación de materia:		Carácter					
	Teoría Económica	3	FB	OB	OP	TF	PE	MX
	Asignaturas relacionadas con la materia:		Carácter					
	Teoría del Comercio Internacional	3	FB	OB	OP	TF	PE	MX



Denominación del módulo: (Codificación o numeración y nombre)						
B ENTORNO LEGISLATIVO						
1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	11	FB	OB	OP	TF	PE
						MX
2	Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:					
	Segundo semestre					
3	Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos del módulo o resumen de las asignaturas)					
	Ninguno					
4	Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)					
	G1, G2, G3, G5, E1, E3, E4, E5, T1, T2, T3, T4, T5, T7					
5	Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:					
	ACTIVIDADES PRESENCIALES	Horas	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	Horas	ECTS
	Lección magistral participativa Competencias: G1, G2, G3 y E1	75	3	Búsqueda de documentación jurídica en Internet Competencias: G2, G3, G5, E5, T1, T2 y T3	35	1,4
	Aprendizaje basado en problemas (ABP) Competencias: G1, G3, G5 y E3	15	0,6	Preparación y elaboración de trabajos en equipo Competencias: G1, E3, T1, T2, T3, T5 y T7	55	2,2
	Prácticas en el aula Competencias: G1, G3, G5, E3, E5, T1, T2 y T7	25	1			
	Estudio de casos Competencias: G1, G3, G5 y E5	15	0,6			
	Seminario Competencias: G2, G3, E1, E3, T3, T5 y T5	25	1			
	Tutorías Competencias: G5, T3, T5 y T7	30	1,2			
	Total presencial	185	7,4	Total no presencial	90	3,6
	TOTAL: 275 Horas (11 ECTS)					
5.1	Resultados de aprendizaje: (Específicos del módulo o resumen de los esperados para las asignaturas)					
	Asignatura: Contratación Internacional <ul style="list-style-type: none"> Utilizar la terminología jurídica propia de los contratos internacionales. Ser capaz de identificar los distintos elementos de un contrato. Calificar desde el punto de vista jurídico los contratos más frecuentes del comercio internacional. Conocer el régimen jurídico de la contratación electrónica. Determinar el Derecho aplicable a los contratos internacionales. Saber cuál es el régimen jurídico de la compraventa internacional de mercancías. Saber aplicar los conocimientos teóricos a supuestos prácticos. Tener nociones de los fundamentos de la licitación internacional pública de bienes, obras y servicios. Asignatura: Arbitraje Comercial Internacional <ul style="list-style-type: none"> Distinguir los diferentes medios de solución de controversias en el comercio internacional (vía judicial y vía extrajudicial). Identificar las características esenciales del arbitraje internacional y diferenciarlo de otros medios extrajudiciales de resolución de controversias (como la mediación y la conciliación). 					



- Conocer los principales organismos arbitrales internacionales y su funcionamiento.
- Determinar los efectos de los laudos arbitrales (tanto nacionales como extranjeros), y los motivos de anulación de un laudo o de no reconocimiento de un laudo extranjero.
- Conocer los mecanismos de solución de controversias relativas a inversiones entre Estados y empresas extranjeras.

Asignatura: Mercado Interior Europeo

- Conocer el alcance jurídico y los principios que rigen el mercado interior europeo, tanto en su dimensión intracomunitaria como extracomunitaria.
- Identificar las libertades económicas incluidas en el mercado interior europeo (mercancías, personas, servicios y capitales) y las características esenciales de cada una de ellas.
- Saber cómo ha interpretado el Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea cada una de las libertades económicas, en especial las excepciones que han alegado los Estados miembros.
- Determinar el alcance de las normas comunitarias sobre competencia, tanto las disposiciones aplicables a las empresas como en relación a las ayudas otorgadas por los Estados.

Asignatura: Fiscalidad Internacional (International Tax System)

- Conocer los fundamentos de la fiscalidad directa e indirecta de las operaciones transfronterizas.
- Identificar los tributos directos de que inciden en las operaciones de comercio internacional así como las posibles situaciones de doble imposición a los que pudieran lugar y los mecanismos existentes para atenuarla.
- Identificar los tributos indirectos que gravan las distintas operaciones de comercio internacional, conocer su funcionamiento y las obligaciones tributarias, pecuniarias y formales, que conllevan.
- Ser capaz de determinar las implicaciones fiscales de las operaciones transfronterizas que realizan las empresas.

6 Sistemas de evaluación: (Genéricos de la titulación, específicos del módulo o resumen de las asignaturas)

- Evaluación continua de la participación del alumno durante el curso en las diferentes actividades formativas de la asignatura, tanto las intervenciones orales en clase como las exposiciones escritas.
- Trabajo en equipo en función del contenido de cada asignatura.
- Realización y exposición oral de casos prácticos sobre las materias impartidas en la asignatura.
- Examen escrito consistente en una prueba objetiva para evaluar los conocimientos teóricos del alumno.
- Examen escrito de carácter práctico a partir de los ejemplos vistos en las sesiones de aprendizaje basado en problemas y en las relativas al estudio de casos.

7 Contenidos de la materia:

Materia: Derecho del Comercio Internacional

- Los contratos: Elementos esenciales y tipos de contratos. La contratación electrónica.
- Determinación del Derecho aplicable a los contratos internacionales.
- Examen de los principales contratos internacionales (compraventa de mercancías, transporte, seguro, agencia, concesión, franquicia, etc.).
- Fundamentos de la licitación internacional pública de bienes, obras y servicios.
- Los mecanismos de solución de conflictos en el comercio internacional.
- Organismos arbitrales internacionales y procedimiento arbitral.
- Efectos del laudo arbitral y reconocimiento de laudos extranjeros.
- Mecanismos de solución de controversias relativas a inversiones entre Estados y empresas extranjeras.
- Concepto y principios que rigen el mercado interior comunitario.
- Libertades de circulación (mercancías, personas, servicios y capitales).
- Normas comunitarias sobre Derecho de la competencia.

Materia: Derecho Fiscal

- Introducción a la fiscalidad internacional.
- Fiscalidad de las inversiones españolas en el exterior.
- Fiscalidad de la inversión extranjera en España.
- La imposición indirecta en las operaciones de comercio internacional.
- Planificación fiscal del comercio exterior.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)



La asignatura que forma parte de este módulo, **Fiscalidad Internacional (International Tax System)**, se impartirá en español (algunas sesiones) y en inglés (el resto de sesiones).

9 Descripción de las materias:		FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto					
9.1	Denominación de materia:	Crd. ECTS	Carácter				
	Derecho del Comercio Internacional	8	FB	OB	OP	TF	PE MX
9.2	Asignaturas relacionadas con la materia:	Crd. ECTS	Carácter				
	Contratación Internacional	4	FB	OB	OP	TF	PE MX
	Arbitraje Comercial Internacional	2	FB	OB	OP	TF	PE MX
	Mercado Interior Europeo	2	FB	OB	OP	TF	PE MX
	Denominación de la materia	Crd. ECTS	Carácter				
	Derecho Fiscal	3	FB	OB	OP	TF	PE MX
	Asignaturas relacionadas con la materia	Crd. ECTS	Carácter				
	Fiscalidad Internacional (International Tax System)	3	FB	OB	OP	TF	PE MX



Denominación del módulo: (Codificación o numeración y nombre)						
C MARKETING Y COMUNICACIÓN INTERNACIONAL						
1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	29	FB	OB	OP	TF	PE
2	Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:					
	Primer semestre					
3	Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos del módulo o resumen de las asignaturas)					
	Los requisitos para cursar el módulo son los genéricos para la titulación.					
4	Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)					
	G1, G2, G3, G4, G5, G6, E1, E2, E3, E4, E5, E6, E7, E8, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7					
5	Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:					
	ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS	ECTS
	Lección magistral Competencias: G1, G2, G3, E2, E3.	375	15	Búsqueda de documentación Competencias: G5, T1, T5	20	0,8
	Estudios de casos Competencias: G1, G3, G5, E4, T7	20	0,8	Preparación y elaboración de trabajos en equipo Competencias: G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T5, T6, T7	35	1,8
	Seminarios Competencias: G1, G2, G3, G5 E2, E3, E4, E8, T5, T6, T7	35	1,4	Preparación y realización de la evaluación final G4, G5, G6, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7	40	1,4
	Tutorías individual y grupal Competencias: G5, T1, T2, T5 T6	195	7,8			
	Total presencial	625	25	Total no presencial	100	4
				TOTAL	725	29
5.1	Resultados de aprendizaje: (Específicos del módulo o resumen de los esperados para las asignaturas)					
	Asignatura: Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations) <ul style="list-style-type: none"> Conocer el proceso de planificación, instrumentación y control del flujo físico y de información en el comercio exterior. Conocer las diferentes técnicas de embalaje y la importancia de los contenedores en el transporte internacional. Entender el funcionamiento de los diferentes medios de transporte internacional y la documentación correspondiente a cada uno de ellos. 					
	Asignatura: Marketing Internacional (International Marketing) <ul style="list-style-type: none"> Conocer el proceso de internacionalización de la empresa. Saber planificar, desarrollar y controlar la estrategia de Marketing Internacional. Saber elaborar Planes de Marketing Internacional. Ser capaz de resolver y valorar de forma crítica problemas y supuestos de ámbito comercial de la empresa en un entorno internacional. 					
	Asignatura: Negociación Internacional y Protocolo (International Negotiations and Protocols) <ul style="list-style-type: none"> Habilidades para el desarrollo de procesos de negociación en contexto intercultural Capacidad para formarse y desarrollar actitudes abiertas antes los procesos de comunicación intercultural Conocimientos para el desempeño eficaz de las relaciones sociales en contextos formales 					



- Conocimiento de los fundamentos básicos del protocolo empresarial.
- Desarrollo de valores éticos

Asignatura: Inglés Comercial (**Commercial English**)

- Aprender a manejar las destrezas de 'reading', 'listening', 'writing' y 'speaking' con textos de comercio exterior escritos y orales (nivel C1 del MCER).
- Aprender y manejar terminología específica del comercio exterior en lengua inglesa (nivel C1 del MCER).
- Practicar la gramática en un contexto de comercio exterior (nivel C1 del MCER).
- Aprender a manejar destrezas específicas del inglés empleado en comercio exterior (nivel C1 del MCER).

Asignatura: Francés Comercial

- Adquisición de una competencia lingüística avanzada en la comunicación oral y escrita.
- Dominio del lenguaje propio del comercio en un nivel avanzado.
- Familiarización con la terminología específica del campo del comercio en un nivel avanzado.

Asignatura: Alemán Comercial

- Adquisición de una competencia lingüística avanzada en la comunicación oral y escrita.
- Dominio del lenguaje propio del comercio en un nivel avanzado.
- Familiarización con la terminología específica del campo del comercio en un nivel avanzado.

6 Sistemas de evaluación: (Genéricos de la titulación, específicos del módulo o resumen de las asignaturas)

Asignatura: Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations) (2 ECTS):

- La participación en las prácticas (seminarios): 30% de la puntuación global.
- La realización de un trabajo individual sobre los temas propuestos por el profesor o por el alumno: 30% de la puntuación global.
- Una prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en la asignatura en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

Asignatura: Marketing Internacional (International Marketing) (7 ECTS):

- La participación en las prácticas (seminarios): 30% de la puntuación global.
- Los trabajos y las actividades (estudios de casos) en el aula: 20% de la puntuación global.
- La asistencia/participación en las actividades propuestas anexas a la asignatura (ciclo de conferencias, talleres...): 10% de la puntuación global.
- Un aprueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en la asignatura en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

Asignatura: Negociación Internacional y Protocolo (International Negotiations and Protocols) (2 ECTS):

- La participación en las prácticas: 30% de la puntuación global.
- Realización de trabajos (estudios de casos) en el aula: 30% de la puntuación global.
- Un aprueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en la asignatura en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

Asignatura: Idioma (3 x 6 ECTS):

- Las tres asignaturas contemplan la realización de un trabajo relacionado con los contenidos y competencias desarrollados durante el curso junto con la valoración de las actividades realizadas en el mismo.

7 Contenidos de la materia:

Materia: Lengua Extranjera

Inglés Comercial (**Commercial English**)

- Textos de comercio exterior en lengua inglesa sobre 'Foreign Trade, Global Marketing, 'International Marketing', 'Market Research', 'International Product Policy', 'International Pricing Policy', 'international Promotion', 'International Distribution' or 'International Segmentation, Brand and Positioning'. Nivel C1 del MCER.



- Terminología específica del comercio exterior en lengua inglesa. Nivel C1 del MCER.
- Gramática inglesa en el contexto de comercio exterior Nivel C1 del MCER.
- Destrezas específicas del inglés empleado en comercio exterior: 'international oral commercial communication' and 'international written commercial communication. Nivel C1 del MCER.

Francés Comercial

- Presentar su empresa: estructura y organización
- Analizar el papel del producto en el mercado francés, métodos para realizar el marketing de su producto y marketing intercultural en el mercado francés
- Informar al estudiante sobre las distintas ferias en Francia, el trato con el cliente en la feria, comparar y recomendar los productos de su propia empresa, mantener los contactos establecidos en una feria
- Comprender y expresar las condiciones comerciales y las condiciones de un contrato, negociar precios, ofertas, pedidos
- Simular una comunicación de negocio mediante una llamada telefónica, expresar e intermediar sobre quejas con respecto a pedidos
- Informar al estudiante sobre el mercado laboral en Francia
- Redactar y comprender anuncios del mercado laboral
- Solicitar un puesto de trabajo y preparar una entrevista de trabajo
- Entender y debatir sobre programas de economía en la televisión francesa.

Alemán Comercial

- Comprender y expresar las condiciones comerciales y las condiciones de un contrato.
- Informar al estudiante sobre las distintas ferias en Alemania.
- El trato con el cliente en la feria.
- Comparar y recomendar los productos de su propia empresa.
- Mantener los contactos establecidos en una feria.
- Presentar su empresa: estructura y organización.
- Analizar el papel del producto en el mercado francés.
- Métodos para realizar el marketing de su producto y marketing intercultural en el mercado francés.
- Negociar precios, ofertas, pedidos.
- Simular una comunicación de negocio mediante una llamada telefónica.
- Expresar e intermediar sobre quejas con respecto a pedidos.
- Informar al estudiante sobre el mercado laboral en Alemania.
- Redactar y comprender anuncios del mercado laboral, solicitar un puesto de trabajo y preparar una entrevista de trabajo.
- Entender y debatir sobre programas de economía en la televisión alemana.
- Clases magistrales, realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas, aprendizaje cooperativo y tutorías (3 créditos ECTS) de cara a conseguir la destreza Manejar destrezas específicas del alemán empleado en comercio exterior.

Materia: Comunicación

- La interacción comercial como forma de negociación.
- Cultura y culturas nacionales en los procesos de negociación.
- Negociación en contextos interculturales.
- Análisis específicos de contextos de negociación intercultural.
- La ética en los procesos de negociación comercial y en las relaciones culturales.

Materia: Marketing Internacional

- Aprovisionamiento de materiales.
- Embalaje y contenedores.
- Almacenamiento.
- El transporte marítimo.
- El transporte por carretera.
- El transporte ferroviario.
- El transporte aéreo.
- El transporte multimodal.
- Costes y seguros.
- Documentos del transporte internacional.
- Estrategias de Marketing Internacional.
- Marketing mix Internacional.
- Política de comunicación y posicionamiento internacional.
- Investigación de mercados en el entorno internacional.
- Plan de Marketing Internacional.
- Casos prácticos de Marketing Internacional.



8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)
 Las asignaturas Inglés Comercial (Commercial English) y Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations), se impartirán íntegramente en inglés.

 Las asignaturas Negociación Internacional y Protocolo (International Negotiations and Protocols) y Marketing Internacional (International Marketing), se impartirán en español (algunas sesiones) y en inglés (el resto de sesiones).

9 Descripción de las materias:		FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto						
9.1	Denominación de materia: Comunicación	Crd. ECTS 2	FB	OB	OP	TF	PE	MX
9.2	Asignaturas relacionadas con la materia: Negociación Internacional y Protocolo (International Negotiations and Protocols)	Crd. ECTS 2	FB	OB	OP	TF	PE	MX
	Denominación de materia: Marketing Internacional	Crd. ECTS 9	FB	OB	OP	TF	PE	MX
	Asignaturas relacionadas con la materia: Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations)	Crd. ECTS 2	FB	OB	OP	TF	PE	MX
	Marketing Internacional (International Marketing)	7	FB	OB	OP	TF	PE	MX
	Denominación de materia: Lengua Extranjera	Crd. ECTS 18	FB	OB	OP	TF	PE	MX
	Asignaturas relacionadas con la materia: Inglés Comercial (Commercial English)	Crd. ECTS 6	FB	OB	OP	TF	PE	MX
	Alemán Comercial	6	FB	OB	OP	TF	PE	MX
	Francés Comercial	6	FB	OB	OP	TF	PE	MX



Denominación del módulo: (Codificación o numeración y nombre)						
D ACTIVIDAD EMPRESARIAL						
1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	18	FB	OB	OP	TFC	PE MX
2	Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:					
	Materia <i>Financiación Internacional, Medios de Pago y Nuevas Tecnologías</i> en el primer semestre. Materia <i>Internacionalización de la Empresa</i> en el segundo semestre.					
3	Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos del módulo o resumen de las asignaturas)					
4	Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)					
	G1, G2, G3, G6, E1, E3, E4, E5, E8, T2, T3, T5					
5	Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:					
	ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS	ECTS
	Lección magistral Competencias: G1, G3, G6, E1, E3, E4, E5, E8, T2, T3, T5.	170	6,8	Otras actividades Competencias G1, G3, G6, E4, E5, T2, T3, T5.	12'5	0,5
	Seminarios/Talleres/Laboratorio: Competencias: G1, G2, G3, G6, E4, E5, E8, T2, T3, T5	127,5	5,1	Preparación y realización de la evaluación final G1, G3, G6, E1, E3, E4, E5, T2, T3, T5	42,5	1,7
	Prácticas en aula/Trabajo de grupo Competencias: G1, G3, E1, E3, E5, T2.	77,5	3,1			
	Tutorías individual y grupal Competencias: G1, G3, E1, E3, T3.	20	0,8			
	Total presencial	395	15,8	Total no presencial	55	2,2
				TOTAL	450	18
5.1	Resultados de aprendizaje: (Específicos del módulo o resumen de los esperados para las asignaturas)					
	Asignatura: Dirección de Empresas Internacionales (Business Management) y Modelo de Internacionalización de la Empresa <ul style="list-style-type: none"> Saber detectar los factores sociales, culturales y políticos más significativos en cada mercado. Saber detectar las necesidades y funciones del departamento de exportación / internacionalización de la empresa. 					
	Asignatura: Modelos Internacionales de Gestión de la Calidad y el Medioambiente <ul style="list-style-type: none"> Alcanzar los conocimientos y técnicas necesarias para diseñar y desarrollar la Gestión de la Calidad y del Medioambiente según los diferentes modelos internacionales. Desarrollar competencias para diseñar modelos de Mejora Continua. 					
	Asignatura: Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates) <ul style="list-style-type: none"> Lograr una adecuada comprensión y valoración de la importancia y conexiones entre los esfuerzos de internacionalización de los negocios y las necesidades de RRHH Lograr un conocimiento suficiente de las funciones tradicionales de RRHH y de sus singularidades en el caso de las actividades fuera del país de origen de los trabajadores Conseguir un adecuado conocimiento de la realidad de la gestión de los expatriados en el caso español 					



Asignatura: Modelo de Internacionalización de la Empresa

- Saber elegir la/s opción/opciones más adecuada/s de internacionalización de la empresa de entre las distintas formas de acceso a los mercados exteriores.
- Saber seleccionar el intermediario de distribución más apropiado para el país objetivo.

Asignatura: Financiación Internacional

- Analizar el funcionamiento de los mercados de divisas y en particular el riesgo derivado de los tipos de cambio y su cobertura.
- Conocer los mercados internacionales de renta fija, renta variable y derivados.
- Saber seleccionar el medio de cobro/pago más adecuado en cada operación de comercio internacional.
- Comprender los instrumentos de financiación de las operaciones de importación y exportación.
- Ser conscientes de los distintos riesgos existentes en el comercio internacional y conocer las estrategias disponibles para su cobertura.
- Conocer el papel de las instituciones oficiales en el comercio internacional.

Asignatura: Informática Aplicada al Comercio Exterior

- Adquisición de destreza en el empleo de nuevas tecnologías informáticas.
- Capacidad de análisis de problemas y situaciones nuevas en función de la evolución de la tecnología
- Habilidad de trabajo en grupo soportada en aplicaciones de nuevas tecnologías
- Introducir al alumno en las metodologías y herramientas actuales que son empleadas con mayor frecuencia en las empresas que se encuentran en la etapa de utilización de ERP's, SCM's y CRM's.
- Conocer qué es un ERP y cuáles son sus características, funciones, etc..., trabajando con un software ERP vía Web.
- Conocer de forma práctica los: Sistemas Gestores de Bases de Datos Relacionales, Sistemas de Información Empresariales, Sistemas de Planificación de los Recursos Empresariales (ERP's), Sistemas de Gestión de la Cadena de Suministros (SCM's) y Sistemas de Gestión de las Relaciones con los Clientes (CRMs.).
- Adquisición de destreza en el empleo de nuevas tecnologías informáticas.
- Obtención de actitud crítica acerca de las distintas soluciones de gestión en cooperación con los posibles socios tecnológicos

6 Sistemas de evaluación: (Genéricos de la titulación, específicos del módulo o resumen de las asignaturas)

Asignatura: Dirección de Empresas Internacionales (Business Management) y Modelo de Internacionalización de la Empresa

- La participación en las prácticas (seminarios) de la signatura: 30% de la puntuación global.
- La realización de un trabajo individual sobre los temas propuestos por el profesor o por el alumno: 20 % de la puntuación global.
- La asistencia/participación en las actividades propuestas anexas a la asignatura (ciclos de conferencias, congresos, talleres...): 10% de la puntuación global.
- Una prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

Asignatura: Modelos Internacionales de Gestión de la Calidad y el Medioambiente

- Asistencia y participación en las actividades propuestas un 30% de la puntuación global.
- Prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en el estudio individual del alumno un 70% de la puntuación global.

Asignatura: Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates)

- Prueba objetiva sobre conceptos teóricos de la asignatura (40%). Prueba escrita compuesta de preguntas de tipo test, cuestiones de tipo verdadero-falso, definiciones y ejercicios prácticos.
- Valoración de los Análisis de casos, materiales y ejercicios cooperativos realizados en los seminarios prácticos (40%).
- Participación e implicación en las actividades del aula (20%).

Asignatura: Modelo de Internacionalización de la Empresa

- La participación en las prácticas (seminarios) de la signatura: 30% de la puntuación global.
- La realización de un trabajo individual sobre los temas propuestos por el profesor o por el alumno: 20 % de la puntuación global.
- La asistencia/participación en las actividades propuestas anexas a la asignatura (ciclos de conferencias, congresos, talleres...): 10% de la puntuación global.
- Una prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.



Asignatura: Financiación Internacional

- Asistencia y Participación activa en las actividades presenciales: 20%.
- Resolución de ejercicios prácticos y controles de conocimiento periódicos: 20% .
- Realización de trabajos individuales y/o en grupo y presentación oral de trabajos: 30%.
- Prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados: 30%.

Asignatura: Informática Aplicada al Comercio Exterior

La calificación final, quedará constituida por la nota de las presentaciones (mínimo 60%) y la valoración del resto de actividades (entrega de ejercicios, supuestos prácticos, trabajos entregados, etc.) (máximo 40%).

7 Contenidos de la materia:

Materia: Internacionalización de la Empresa

- Factores determinantes de la internacionalización de la empresa.
- Las influencias externas. Las diferencias entre países.
- El etnocentrismo y el criterio de autorreferencia.
- Administración de recursos humanos en el departamento de exportación / internacionalización.
- Normativa Internacional sobre la calidad y el medioambiente.
- Requisitos de un Sistema de Gestión de la Calidad y del Medioambiente según las Normas ISO 9001:2008 e ISO 14001:2004.
- La Certificación de productos, personas y Sistemas de Gestión.
- El Modelo Europeo de Excelencia.
- Estrategias de internacionalización y necesidades de recursos humanos.
- La gestión de expatriados: ventajas e inconvenientes
- Prácticas de recursos humanos a nivel internacional: las singularidades del expatriado.
- Reclutamiento y selección.
- Formación y desarrollo profesional.
- Compensación.
- El regreso prematuro y la repatriación.
- La expatriación en España.
- Razones para la internacionalización de actividades.
- Etapas en la internacionalización de la empresa.
- La internacionalización de la PYME.
- Funciones del área de internacional.
- Modelos (opciones) de internacionalización de la empresa.
- Los intermediarios en distribución.

Materia: Financiación Internacional, Medios de Pago y Nuevas Tecnologías

- Mercados de divisas.
- Mercados financieros internacionales.
- Gestión internacional de pagos y cobros.
- Instrumentos de financiación.
- Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional.
- Los programas de ayudas locales, autonómicas, nacionales e internacionales.
- Internet y sus servicios: Correo electrónico, Navegación y Búsquedas, Transferencia de datos
- Sistemas de Información Empresariales. Software de Gestión: ERP, CRM, SCM, e-Facture.
- Repositorio de documentos. Digitalización, organización y recuperación de documentos.
- Seguridad. Certificación, Validación, Firma digital.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

La asignatura **Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates)** se impartirá íntegramente en inglés.

La asignatura **Dirección de Empresas Internacionales (Business Management)**, se impartirá en español (algunas sesiones) y en inglés (el resto de sesiones).

9 Descripción de las materias:

FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Prácticas externas; MX: Mixto

9.1	Denominación de materia:	Crd. ECTS	Carácter					
	Internacionalización de la Empresa	10	FB	OB	OP	TF	PE	MX
9.2	Asignaturas relacionadas con la materia:	Crd. ECTS	Carácter					



Programa Verifica \ ANECA

Master Universitario en Comercio Exterior

Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias

Dirección de Empresas Internacionales (Business Management)	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Modelos Internacionales de Gestión de la Calidad y el Medioambiente	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates)	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Modelo de Internacionalización de la Empresa	4	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Denominación de materia:	Crd. ECTS	Carácter					
Financiación Internacional, Medios de Pago y Nuevas Tecnologías	8	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Asignaturas relacionadas con la materia:	Crd. ECTS	Carácter					
Financiación Internacional	6	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Informática Aplicada al Comercio Exterior	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX



Denominación del módulo: (Codificación o numeración y nombre)						
E PRÁCTICUM						
1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	6	FB	OB	OP	TFC	PE MX
2	Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:					
	La asignatura de Prácticas en Empresas o Instituciones forma parte de la materia y módulo denominados Prácticum, y se cursará durante el segundo semestre del Máster.					
3	Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos del módulo o resumen de las asignaturas)					
	En algunos casos se va a tratar de ligar el desarrollo de la práctica con el Trabajo Fin de Máster, de forma que el alumno pueda elaborar un proyecto relacionado con la empresa en la que está llevando a cabo sus prácticas. De esta forma saldrían beneficiados tanto alumnos como empresas.					
	Para la realización de Prácticas en Empresa o Instituciones se requerirá haber superado un mínimo de 30 ECTS.					
4	Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)					
	G1, G5, E3, E4, E5, T2, T4, T5, T7					
5	Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:					
	ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS	ECTS
	Desarrollo de la práctica en la empresa o institución Competencias: G1, G5, E3, E4, E5, T2, T4, T5, T7	125	5	Elaboración de documentos Competencias: G1, G5, E3, E4, E5, T2, T4	12,5	0,5
	Tutorías individuales Competencias: G1, G5, E3, E4	12,5	0,5			
	Total presencial	137,5	5,5	Total no presencial	12,5	0,5
				TOTAL	150	6
	Para la asignatura de Prácticas en Empresas o Instituciones:					
	<ol style="list-style-type: none"> Desarrollo de prácticas en las empresas o instituciones: Incluye la realización de actividades a lo largo de las mismas. Las citadas actividades se estructurarán en el tiempo, incluyendo un mayor peso de la observación en los momentos iniciales, para encaminarse progresivamente a una mayor participación en las tareas empresariales o en la planificación de procesos y de proyectos (5 ECTS). Elaboración de documentos: A lo largo del período de prácticas el estudiante elaborará diferentes documentos (memoria, diario, informes, etc.) que ayudarán al desarrollo de las competencias de esta asignatura y constituirán un reflejo del proceso de adquisición de las mismas (0,5 ECTS). Tutorías individuales (con los tutores asignados en la empresa o en la Universidad) (0,5 ECTS). 					
5.1	Resultados de aprendizaje: (Específicos del módulo o resumen de los esperados para las asignaturas)					
	<ul style="list-style-type: none"> Comprensión de los factores relevantes de los distintos mercados en los que opera la empresa. Diseño, implementación y evaluación de la estrategia de internacionalización de la empresa. Gestión de procesos comerciales. 					
6	Sistemas de evaluación: (Genéricos de la titulación, específicos del módulo o resumen de las asignaturas)					
	La evaluación de la asignatura Prácticas en Empresas o Instituciones incluirá los siguientes elementos:					
	<ul style="list-style-type: none"> Las actividades reflejadas en los documentos (memoria, diario, informe,...). El control de la actividad realizada en el período de prácticas en las empresas. 					



- En los procedimientos de evaluación intervendrán los tutores en la empresa/institución y los asignados por la Universidad. Se tomarán en consideración aspectos formales, cognoscitivos, procedimentales, actitudinales, así como la implicación personal del estudiante.

7 Contenidos de la materia:

Prácticas en Empresas o Instituciones: no establece una relación de temas, aunque sí pueden distinguirse los siguientes asuntos que serán abordados durante su desarrollo:

- Evaluación inicial de expectativas y conocimientos previos.
- Objetivos, finalidad y fases de la práctica.
- Documentos de la práctica.
- Sentido e importancia de los procesos de observación durante la práctica.
- Sentido e importancia de los procesos de reflexión y de interacción teoría-práctica.
- Análisis colaborativo de experiencias profesionales.
- Otros aspectos relevantes de la práctica empresarial.
- Evaluación del proceso de la práctica empresarial.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Para la orientación del alumnado y de los tutores se confeccionará una guía de Prácticas en Empresa o Instituciones, que regulará los principales aspectos de la misma.


En muchos casos se intentará ligar el desarrollo de la práctica con el Trabajo Fin de Máster, de forma que el alumno pueda elaborar un proyecto relacionado con la empresa en la que esté realizando su práctica. De esta forma saldrían beneficiados tanto alumnos como empresas.

9 Descripción de las materias:

FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto

9.1	Denominación de materia:	Crd. ECTS	Carácter					
	Prácticum	6	FB	OB	OP	TF	PE	MX
9.2	Asignaturas relacionadas con la materia:	Crd. ECTS	Carácter					
	Prácticas en Empresas o Instituciones	6	FB	OB	OP	TF	PE	MX



 **Denominación del módulo: (Codificación o numeración y nombre)**
F TRABAJO FIN DE MÁSTER

1 Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto
6	FB	OB OP TFC PE MX

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:
 El Trabajo Fin de Máster se podrá realizar a lo largo de todo el curso.

3 Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos del módulo o resumen de las asignaturas)
 En algunos casos se va a tratar de ligar el desarrollo de la práctica con el Trabajo Fin de Máster, de forma que el alumno pueda elaborar un proyecto relacionado con la empresa en la que está llevando a cabo sus prácticas. De esta forma saldrían beneficiados tanto alumnos como empresas.

 El Trabajo Fin de Máster sólo podrá ser evaluado una vez que se tenga constancia de que el estudiante ha superado las evaluaciones previstas en las restantes materias del Plan de Estudios y dispone, por tanto, de todos los créditos necesarios para la obtención del Título de Máster, salvo los correspondientes al propio Trabajo.

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)
 G1, G4, E2, E3, E4, E5, T1, T2, T5

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS	ECTS
			Consulta de fuentes diversas Competencias: G1, G4, E2, E3, E4, T1, T2	25	1
Tutoría y defensa del Trabajo Fin de Máster Competencias: G1, G4, E2, E3, E4, T1, T2, T5	25	1	Elaboración de la Memoria del Trabajo Fin de Máster Competencias: G1, G4, E2, E3, E4, E5, T1, T2	100	4
Total presencial	25	1	Total no presencial	125	5
			TOTAL	150	6

- La estructura del aprendizaje se ajustará a las siguientes cuatro fases: información, planificación, realización del Proyecto y evaluación.
- En cuanto a la primera etapa, se efectuará por el alumno: a) la revisión y consulta de la bibliografía correspondiente a su tema; b) consultas de bases de datos, anuarios, directorios, etc.; y c) consulta de fuentes diversas: periódicos y revistas generales, sectoriales, empresariales, INTERNET... (1 ECTS).
- Elaboración de la Memoria del Trabajo Fin de Máster: El Trabajo Fin de Máster será realizado individualmente por cada estudiante bajo la dirección de un tutor y se concretará en una Memoria (4 ECTS).
- Tutoría y defensa del Trabajo Fin de Máster. El tutor se designará entre el profesorado que imparte docencia en el Título, especialmente entre los profesionales externos a la Universidad, y en su labor de tutoría deberá fijar las especificaciones del Trabajo Fin de Máster, orientar al estudiante durante la realización del mismo, velar por que el estudiante alcance los objetivos inicialmente establecidos en el tiempo fijado, así como autorizar su presentación (1 ECTS). El alumno dispondrá de tutor desde la segunda semana de clase del primer semestre, lo que le permitirá ir desarrollando el trabajo durante todo el año.

5.1 **Resultados de aprendizaje: (Específicos del módulo o resumen de los esperados para las asignaturas)**



- Diseño, desarrollo y evaluación de procesos de un proyecto de negocio internacional.
- Puesta en práctica de estrategias que sirvan para definir la manera en que se va a penetrar en un mercado internacional.
- Lecturas críticas de documentos organizativos y legislativos.
- Análisis de las características de las empresas y sus productos y su capacidad para competir en los mercados exteriores.
- Desarrollo de un pensamiento crítico que posibilite procesos de reflexión (teoría-práctica) y la toma de decisiones sobre situaciones de enseñanza-aprendizaje.
- Elaboración de la Memoria del Trabajo Fin de Máster.
- Exposición oral de las líneas principales del Trabajo Fin de Máster que podrá realizar en inglés o en español.
- Discusión y debate sobre las observaciones y preguntas formuladas por la Comisión Evaluadora.

6 Sistemas de evaluación: (Genéricos de la titulación, específicos del módulo o resumen de las asignaturas)

Para la evaluación de la asignatura Trabajo Fin de Máster se llevará a cabo el siguiente procedimiento:

El Proyecto se presentará impreso y en soporte magnético o CD antes de la fecha establecida como límite por el Comité Académico del Máster. La presentación se hará en forma de transparencias o en PowerPoint. La presentación-exposición tendrá lugar aproximadamente un mes después, con una duración aproximada de 20 minutos. La dinámica de exposición será similar a la de un Director de Exportación ante el órgano de decisión de una empresa (Consejo, Junta de Accionistas...).

El Presidente de la respectiva Comisión Evaluadora notificará a cada estudiante el lugar, día y horas fijados para la defensa de su Trabajo, al menos con diez días naturales de antelación respecto de la fecha señalada para la defensa. Una vez realizada la defensa del Trabajo Fin de Máster. A continuación, el estudiante contestará a las preguntas y aclaraciones que planteen los miembros de la Comisión Evaluadora. La Comisión Evaluadora deliberará sobre la calificación a puerta cerrada, dando audiencia al tutor antes de otorgar la calificación. Si el resultado de la calificación fuera suspenso, la Comisión Evaluadora hará llegar al estudiante y a su tutor las recomendaciones oportunas. En la presentación se deberán tener en cuenta los siguientes aspectos:

La Comisión Evaluadora redactará y firmará la correspondiente acta de calificación, que se hará pública y se remitirá al órgano designado para este propósito por el Centro. La Comisión Evaluadora podrá proponer en acta motivada la concesión de la mención "Matrícula de Honor" al trabajo cuya calificación sea igual o superior a 9. El número de estas menciones no podrá exceder el cinco por ciento del alumnado matriculado en esta asignatura, salvo que su número sea inferior a 20, en cuyo caso se podrá conceder una única "Matrícula de Honor". El Centro designará el órgano que decidirá sobre la asignación de estas menciones. Las calificaciones otorgadas por las distintas comisiones evaluadoras serán trasladadas al acta de la asignatura Trabajo Fin de Máster por el órgano que designe el Centro.

7 Contenidos de la materia:

Se centrará en el desarrollo de un plan para la comercialización de un producto a escala internacional (estudio país-producto), o en el diseño específico de un plan innovador de negocio para un país. No obstante, cabrá la posibilidad de un trabajo diferente, siempre y cuando tengan el visto bueno de su tutor y sea aprobado por el Comité Académico del Máster.

Los estudios país-producto consisten en elaborar un plan para la introducción de un determinado producto en un país, o conjunto de países preferentemente de fuera de la Unión Europea. Los alumnos elegirán libremente el producto y el país, aunque en cualquier caso no podrá haber repeticiones de países y/o de productos. En caso de falta de acuerdo decidirá el profesor, por sorteo.

El contenido del trabajo se ajustará a las indicaciones mínimas que dará el profesor, básicamente con la siguiente estructura:

En el caso de un plan de comercialización de un producto a escala internacional el contenido mínimo del trabajo tendrá los siguientes puntos:

1. Introducción.
2. Resumen ejecutivo y conclusiones principales.
3. Panorámica del país.
4. Análisis del mercado.
5. Análisis interno y políticas de comercialización.



5.1. Definición de objetivos y estrategias.
 5.2. Política de marketing-mix.
 6. Acceso al mercado.
 7. Conclusiones.
 8. Bibliografía.
 9. Anexos. (opcional)

En la situación en la que el alumno opte por un plan de negocio, su estructura deberá ajustarse al siguiente esquema:

1. Introducción
2. Resumen ejecutivo.
3. Idea del negocio.
4. Definición del negocio.
5. Análisis del entorno y del mercado.
6. Modelo y estrategias de negocio.
7. Plan de marketing y ventas.
8. Plan de producción.
9. Plan organizativo y de recursos humanos.
10. Plan económico-financiero.
11. Plan de puesta en marcha.
12. Plan de evaluación y Cuadro de Mando Integral.
13. Conclusiones.
14. Anexos. (opcional)

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

En muchos casos se intentará ligar el desarrollo de la práctica con el Trabajo Fin de Máster, de forma que el alumno pueda elaborar un proyecto relacionado con la empresa en la que esté realizando su práctica. De esta forma saldrían beneficiados tanto alumnos como empresas.

9 Descripción de las materias:		FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto						
9.1	Denominación de materia:	Crd. ECTS	Carácter					
	Trabajo Fin de Máster	6	FB	OB	OP	TF	PE	MX
9.2	Asignaturas relacionadas con la materia:	Crd. ECTS	Carácter					
	Trabajo Fin de Máster	6	FB	OB	OP	TF	PE	MX



6 Personal académico

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

a Personal docente e investigador.

A continuación se refleja el conjunto de profesorado que será responsable de las diferentes asignaturas que conforman el máster propuesto:

Categoría	Vinculación	Número	%Doctores	Total		Promedio		
				Quinquenios	Sexenios	Quinquenios	Sexenios	
Totales y promedios:			28	72,14	57	8	2,04	0,29
CAEU	Titular Universidad/Cat. E.U.	Funcionario de Carrera	1	100	2	1	2	1
PTUN	Titular Universidad/Cat. E.U.	Funcionario de Carrera	5	100	27	7	5,4	1,4
PTEU	Titular E.U.	Funcionario de Carrera	9	80	30	1	3,33	0,11
PRAS	Profesor Contratado Doctor Básico	Contratado Administrativo	4	100				
PRAS	Asociado tipo IV (Doctor) 6h	Contratado Administrativo	1	100				
PRAS	Asociado tipo I (No Doctor) 6h	Contratado Administrativo	1	0				
PRAS	Asociado (No Doctor) 6h	Laboral Docente Temporal	2	0				
PCOLA	Profesor Colaborador	Laboral Docente Temporal	2	0				
PAD	Profesor Ayudante Doctor	Laboral Docente Temporal	2	100				
AYUD	Ayudante (3º y 4º año)	Laboral Docente Temporal	1	0				

La distribución por áreas de conocimiento es:

Profesores 28

Áreas de conocimiento

		5	8	1	2	2	9	
		PTUN	PRAS	AYUD	PAD	PCOLA	PTEU	CAEU
Comercialización e investigación de mercados	1						1	
Derecho civil	1							1
Derecho internacional privado	6		4			2		
Economía aplicada	5	2			1		2	
Economía financiera y contabilidad	2		1		1			
Filología alemana	1			1				
Filología francesa	1		1					
Filología inglesa	2	2						
Historia e instituciones económicas	2	1					1	
Organización de empresas	6		1				5	
Sociología	1		1					

Además, se contará con la colaboración de otros profesores y profesionales en la impartición de diferentes materias, cuyos perfiles quedan reflejados en la siguiente tabla:

Categoría	Vinculación	Años de Exp. docente	Doctor/a	Años de Exp. Profesional
Ptun	Funcionario	18	SI	18
Ptun	Funcionario	16	SI	16
Profesor visitante	Laboral	30	SI	20
Pteu	Funcionario	15	NO	
Profesional			NO	5
Pteu	Funcionario	21	NO	1
Profesional		1	NO	17
Pteu	Funcionario	28	NO	8
Asociado	Laboral	4	NO	21
Profesional		10	NO	46
Pteu	Funcionario	22	NO	
Pteu	Funcionario	25	NO	
Profesional			NO	12



Profesional		11	NO	12
Profesional			NO	19
Profesional			NO	9
Profesional		1	NO	14
Profesional			NO	10
Profesional		6	NO	15
Profesional		10	NO	33
Profesional			NO	23

En ambos casos, responsables y colaboradores, se adjunta al final de la memoria, como anexo, un breve curriculum de cada uno de ellos.

Con este profesorado, el porcentaje de créditos cuyos profesores responsables son doctores respecto de los créditos totales (exceptuando el módulo Prácticum constituido por las asignaturas de Prácticas en Empresa o Instituciones y Proyecto Fin de Máster), es del 72,14%

b Personal de administración y servicios.

El personal de administración y servicios con el que cuenta el centro y que apoyará el título propuesto tiene las siguientes características:

Categoría	Tipo de vinculación	Tipo de puesto	22	15,25	45,48
				Antigüedad Media	Edad Media
AUXILIAR DE SERVICIOS	Auxiliar de Servicios	Laboral Fijo	5	20,20	46,40
E.ADMINISTRATIVA UNIV.VALLADOL	Jefe de Negociado	Funcionario de Carrera	1	18,00	47,00
E.ADMINISTRATIVA UNIV.VALLADOL	Jefe Negociado	Funcionario de Carrera	1	30,00	52,00
E.ADMINISTRATIVA UNIV.VALLADOL	Jefe Sección	Funcionario de Carrera	1	21,00	47,00
E.ADMINISTRATIVA UNIV.VALLADOL	Secretaria/o Director	Funcionario de Carrera	1	20,00	45,00
E.ADMINISTRATIVA UNIV.VALLADOL	Secretario/a Administrati	Funcionario de Carrera	3	14,00	47,33
E.AUXILIARES ADM.UNIV.VALLADOL	Puesto Base Administr	Funcionario Interino	2	6,50	44,00
E.AYUDANTES ARCH.B.Y M.U.VALLA	Director	Funcionario de Carrera	1	17,00	50,00
OFICIAL DE BIBLIOTECA	Oficial de Biblioteca	Laboral Eventual	2	2,50	46,50
OPERADOR DE INFORMATICA	Operador de Informática	Laboral Eventual	1	0,00	31,00
OPERADOR DE INFORMATICA	Operador de Informática	Laboral Fijo	1	11,00	38,00
TECNICO ESPECIALISTA DE BIBLIO	TECNICO ESPECIALIS	Laboral Fijo	2	15,00	49,00
TECNICO ESPECIALISTA DE OFICIO	TECNICO ESPECIALIS	Laboral Fijo	1	23,00	48,00

**c Previsión de profesorado y recursos humanos necesarios**

La carga docente del plan de estudios propuesto asumida, en gran parte, por la plantilla actual de profesorado de los departamentos implicados en la docencia de las actividades del plan de estudios propuesto y otra parte por los profesores colaboradores externos, todos ellos profesionales o profesores universitarios de reconocido prestigio en sus respectivos campos. El coste económico del profesorado de la Universidad de Valladolid implicado, al tratarse de la plantilla presupuestada en el capítulo I de la Universidad de Valladolid, queda asumido por la misma. La parte correspondiente a los profesores colaboradores se sufraga, una parte con cargo al presupuesto del Máster, con ayuda del Centro, y otra parte es sufragada por las entidades colaboradoras del Máster: CVE, Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid y EXCAL ADEInternacional de la Junta de Castilla y León.

Respecto a los criterios de asignación de la docencia, según normativa de la Universidad de Valladolid, corresponde a los departamentos aportar los recursos de personal docente con los que cuenta. Las obligaciones docentes que tenga asignadas, en vista de la fuerza docente que le corresponde, constituyen su carga docente obligada, la cual será responsabilidad colectiva del departamento. El consejo de departamento ha de distribuir la carga docente entre el profesorado de acuerdo con el régimen de dedicación, el área de conocimiento de cada uno y el área de conocimiento que figura en el plan de estudios. A efectos de cubrir las necesidades docentes, se podrá considerar las áreas afines a cualquier área adscrita al Departamento.

La disponibilidad del personal de administración y servicios (PAS) que tienen actualmente el centro donde se va a impartir la titulación y los departamentos vinculados a la docencia, recogida en la tabla 6.1.b, es suficiente y adecuada para el correcto funcionamiento.

d Mecanismos que se disponen para asegurar la igualdad y no discriminación.**Mecanismos para asegurar la igualdad y la no discriminación en la Universidad de Valladolid.**

En el año 2002, la Junta de Gobierno de la Universidad de Valladolid aprobó el Plan de Igualdad entre Hombres y Mujeres, que contempla una serie de objetivos para favorecer una enseñanza respetuosa con la igualdad de oportunidades en la Universidad, facilitar la participación de la mujer en el mundo laboral y económico o fomentar la corresponsabilidad entre hombres y mujeres en la vida cotidiana.

En torno a estos objetivos se vienen desarrollando diversas actividades (ej.: seminarios, jornadas, estudios de investigación, etc.) y otros tantos mecanismos para promover la igualdad entre mujeres y hombres en la Universidad de Valladolid:

- Mecanismos para llevar a cabo una enseñanza respetuosa con la igualdad de oportunidades en la Universidad. Con la inclusión de la perspectiva de género, directa o indirectamente, en algunos programas de investigación de la Universidad.
- Creación de un observatorio en la Universidad de Valladolid sobre la Igualdad de Género integrado por representantes de profesores, alumnos y PAS.
- Estudios e investigaciones sobre la igualdad de oportunidades en el empleo, sobre todo de los/las estudiantes universitarios/as que se incorporan al mundo laboral.
- Apoyo y colaboración con Cursos de Posgrado que se desarrollan en la Universidad de Valladolid



para que incorporen la perspectiva de género en sus currícula.

- Jornadas en todos los campus sobre la actividad empresarial femenina, a través de la coordinación de los centros universitarios especializados en éste área con profesionales en el campo.
- Intercambios de información a través de foros, sobre la situación de las mujeres en relación al empleo.
- Colaboración con instituciones y organismos que ejecuten programas de formación dirigidos a la inserción laboral de mujeres y hombres que se vayan a incorporar al mercado laboral.

Integración de personas con discapacidad en la Universidad de Valladolid.

De acuerdo con sus *Estatutos*, la Universidad de Valladolid contempla entre sus fines el de ofrecer educación superior, en régimen de *igualdad de oportunidades* (artículo 6) y el derecho de los miembros de la comunidad universitaria a *no ser discriminados por razones de discapacidad* (art. 133.e). Por otra parte, el artículo 187 de los estatutos señala como derechos de los estudiantes: f) el acceso, en condiciones de igualdad de oportunidades, unas instalaciones adecuadas al desarrollo normal de su actividad universitaria y g) el seguimiento de los estudios con normalidad cuando se tuviera alguna discapacidad, así como la realización de pruebas y exámenes en condiciones acordes con sus capacidades, sin menoscabo de los requisitos académicos exigibles.

En cumplimiento de la normativa, la Universidad de Valladolid ha articulado una serie de medidas generales y mecanismos para favorecer la igualdad de oportunidades de las personas con discapacidad en el desarrollo de los estudios universitarios. A continuación se muestran las principales:

- Mecanismos para facilitar el acceso a la Universidad, desde los estudios de Secundaria, con especial incidencia en las Pruebas de Acceso a los Estudios Universitarios.
- Mecanismos para garantizar el ingreso y plazas en los centros académicos. La UVa reserva un 3% de las plazas disponibles para estudiantes que tengan reconocido un grado de discapacidad igual o superior al 33%, acreditada por el órgano competente de la Comunidad Autónoma correspondiente. De igual modo, los alumnos que tengan reconocido un grado de discapacidad igual o superior al 33% quedan exentos del pago de los precios por servicios académicos.
- Superación de barreras arquitectónicas y de comunicación sensorial. La Universidad de Valladolid, a través de la Unidad Técnica de Arquitectura, desarrolla las medidas de accesibilidad que aplica a los edificios universitarios en cumplimiento de la normativa vigente. El programa de integración del Secretariado de Asuntos Sociales realiza gestiones y solicitudes directas a dicha Unidad, incorporando las sugerencias y aportaciones del alumnado con discapacidad.
- Programa de integración de personas con discapacidad en la Universidad de Valladolid. Con el fin de posibilitar el proceso de integración del alumnado con discapacidad en la UVa en todo el distrito universitario (Palencia, Segovia, Soria y Valladolid), el Secretariado de Asuntos Sociales de la UVa desarrolla los objetivos de facilitar la inclusión y mayor autonomía posible de los alumnos con discapacidad en el ámbito universitario, promoviendo el acceso de las personas con discapacidad a los recursos y servicios de la Universidad, y potenciar la sensibilización y solidaridad en los universitarios hacia las personas con discapacidad.
- Promoción de estudios e investigaciones relacionados con la discapacidad, en muy diversos ámbitos (ej.: empleo, salud, educación, medios de comunicación, autonomía, arquitectura, etc.).
- Inclusión de la dimensión de la discapacidad, directa o indirectamente, en los programas docentes de la UVa, de acuerdo con la normativa, desde la perspectiva del *diseño para todos*.



6.2 Adecuación del profesorado

El profesorado implicado en la docencia del Máster, detallado en la tabla, presenta una experiencia docente e investigadora adecuada para garantizar la calidad de la docencia, la investigación y la capacitación profesional de los estudiantes, así como una cualificación suficiente para la impartición de docencia y la formación de estudiantes.

De la misma forma, el Personal de Administración y Servicios tiene la capacitación y experiencia suficiente para facilitar los servicios correspondientes desarrollados tanto en el centro como en la propia Universidad.

7 Recursos materiales y servicios

7.1 Justificación de los medios materiales y servicios disponibles:

Los espacios, instalaciones, laboratorios, equipamiento científico, técnico o artístico, biblioteca y salas de lectura, nuevas tecnologías, etc., son adecuados para garantizar el desarrollo de las actividades formativas planificadas, observando los criterios de accesibilidad universal y diseño para todos.

a Descripción de los medios materiales y servicios disponibles.

Los recursos materiales disponibles son los propios de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales, así como los que la propia Universidad pueda disponer para el conjunto de sus usuarios.

En la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales se dispone de los siguientes recursos:

a) Aulas para la docencia. Se cuenta con un total de 17 aulas normales con capacidad entre 32 y 180 alumnos, todas con acceso a Internet y la mayoría con ordenador (CPU P4 3GHz, memoria 1GB, 160 GB disco duro), videoprojector y megafonía con micrófono inalámbrico. A continuación ofrecemos información detallada.

Nº de aula	Capacidad	Ordenador	Videoprojector	OTROS
Aula 01	120	Si	Si	megafonía
Aula 02	180	Si	Si	megafonía
Aula 03	120	No	No	
Aula 11	120	Si	Si	megafonía
Aula 12	180	Si	Si	megafonía
Aula 17	180	Si	Si	megafonía
Aula 18	120	Si	Si	megafonía
Aula 19	72	Si	Si	megafonía
Aula 13: POLIVALENTE	32	Si	No	Equipo TV-Audio y pizarra electrónica
Aula 14	64	Si	Si	megafonía
Aula 15	64	No	No	
Aula 16	66	No	No	
Aula 21	120	Si	Si	megafonía
Aula 22	180	Si	Si	megafonía
Aula 25	180	Si	Si	megafonía y VCR
Aula 26	120	Si	Si	megafonía y VCR
Aula 24	64	No	No	

La política de renovación de los equipos se realiza cada 4 años por término medio.

b) Aulas de informática. Se cuenta con aulas especialmente preparadas para su uso particular. El Centro cuenta con 2 operarios de Informática y Redes (grupo III) y con las siguientes aulas:

- **Aula Principal:**

- 22 ordenadores: CPU C2D 2.33 Ghz; Memoria 1 Gb; 250Gb disco duro; monitor TFT 19"
- Conexión a Internet en todos los ordenadores
- Videoprojector fijo.



- Acceso diversos servidores específicos para la docencia

- **Sala 1 Informática:**
 - 20 ordenadores: CPU C2D 2.2 Ghz; Memoria 1 Gb; 250Gb disco duro; monitor CRT 17"
 - Conexión a Internet en todos los ordenadores
 - 3 impresoras
 - Acceso diversos servidores específicos para la docencia

- **Sala 2 Informática:**
 - 20 ordenadores: CPU C2D 1.8 Ghz; Memoria 1 Gb; 127 Gb disco duro; monitor CRT 17"
 - Conexión a Internet en todos los ordenadores
 - Videoprojector fijo.
 - 2 impresoras
 - Acceso diversos servidores específicos para la docencia

- **Sala 3 Informática:**
 - 13 ordenadores: CPU K7 XP 1700+; Memoria 256 Mb; 40 Gb disco duro; monitor CRT 17"
 - Conexión a Internet en todos los ordenadores
 - Una impresora

La política de renovación de estos equipos se realizará cada 3 años de forma escalonada por cada aula. Además, en breve, la actual aula 19 se convertirá en una nueva sala de informática con 32 ordenadores completamente nuevos y pizarra electrónica.

c) Aulas de Idiomas. Las asignaturas de idiomas (inglés, francés y alemán) se ofrecen a los alumnos como elemento relevante y diferenciador de nuestro plan de estudios, para lo cual se usarán (inicialmente) dos aulas acondicionadas. La previsión del Centro es dotar más aulas con medios audiovisuales que faciliten el aprendizaje de los idiomas propuestos (en breve, el aula 16 se convertirá en polivalente, con los medios audiovisuales necesarios para el aprendizaje de idiomas). Las condiciones de las actuales aulas son:

Nº de aula	Capacidad	Ordenador	Videoprojector	VCR	DVD	OTROS
Aula idiomas	30	Si	Si	Si	Si	CADENA+TV+SAT
Aula 23 (I2)	32	Si	Si	Si	Si	CADENA+TV+PIZARRA ELECTRÓNICA

d) Tecnologías de la Información y las Comunicaciones

- El Centro dispone de un proyector portátil dado que la mayoría de las aulas tienen uno fijo.
- Projectores de transparencias.



- Servidores dedicados a la enseñanza, que de igual forma serán adaptados para incluir información sobre el Máster. Existe un espacio Web de la Escuela dedicado a proporcionar toda la información necesaria, tanto para os alumnos de máster como para los de grado.

Servidores propios de la Escuela dedicados al almacenamiento de archivos generados por diferentes asignaturas que utilizan soporte informático en su docencia, así como la realización de exámenes en asignaturas de informática, configurados con el nivel de seguridad necesario para su realización.

- Plataformas de aplicación a la docencia.

Plataforma de enseñanza en línea (Moodle) instalada en un servidor propio de la Escuela. Es accesible para todos los estudiantes oficiales y contribuye a reforzar la enseñanza presencial, así como para el aprendizaje autónomo del estudiante:

- Proporcionar acceso bibliográfico sobre la materia.
- Documentación y materiales.
- Ejercicios y test de autoevaluación.
- Evaluación de la asignatura por medio de tests y/o trabajos entregados en línea por el alumno.
- Foros de debate.
- Glosario de términos relacionados con la asignatura.
- Sindicación de Blogs, Wikis y otras herramientas.

e) Biblioteca. La Biblioteca de la E.U.E. Empresariales, además de ser una Biblioteca de Centro especializada en fondos de economía y empresa, forma parte del Servicio de Bibliotecas de la Universidad de Valladolid, por tanto los usuarios pueden acceder a todos los servicios que la Biblioteca Universitaria ofrece. Las características más relevantes son las siguientes:

- 871, 88 m² y 232 puestos de lectura.
- 5 ordenadores personales para puestos de trabajo.
- 10 ordenadores personales de uso público.
- 27.419 libros.
- 590 títulos de publicaciones periódicas (actualmente se reciben 225 títulos), periódicos diarios (El País, ABC, El Norte de Castilla, El Mundo, El día de Valladolid, Expansión, Cinco Días, El Economista) así como las publicaciones oficiales: B.O.E y B. O. de Castilla y León (BOCyL).
- Además de la infraestructura propia del Centro, dispone de otros recursos documentales en línea accesibles para los usuarios de la comunidad universitaria. Entre estos recursos, de especial interés para en Centro, las bases de datos: ABI/INFORM: texto completo, Econlit, Amadeus, DSI's Campus Solution.

Servicios que ofrece la Biblioteca

- Acceso a los espacios y equipamientos, de lunes a viernes en horario interrumpido de 8 h. a 21:30 h.
- Acceso a la información:
 - Información general.



- Acceso al catálogo y a las bases de datos suscritas por la Universidad de Valladolid que contienen referencias bibliográficas y textos.
- Acceso al documento:
 - Consulta en sala.
 - Préstamo domiciliario.
 - Préstamo interbibliotecario.
 - Acceso a los recursos electrónicos disponibles.
- Formación de usuarios.

f) Salón de actos. Dispone de 2 videoproyectores fijos con sus respectivas pantallas, equipo multimedia y megafonía. Tiene una capacidad para 210 personas.

g) Despachos de dirección, profesorado y salas de reuniones.

ZONA DE DIRECCIÓN	Puntos de Red	Ordenadores	Impresoras	OTROS
Director	1	1		
Secretaría Director	1	1	1	1 fax 1 escáner 1 fotocopidora
Relaciones Internacionales	2	2	1	1 escáner
Secretaría Académica	1	1		1 equipo videoconferencia
Secretaría Administrativa	8	8	6	1 fotocopidora

DEPARTAMENTOS PROFESORES	Puntos de Red por despacho	Ordenadores por despacho	Impresoras por despacho	OTROS
24 despachos dobles	2	2	2	
30 despachos individuales	1	1	1	
12 seminarios	2	2	2	Escáner Impresora

h) Otros. En el Centro existen, además, una serie de dependencias, que describimos a continuación.

- CONSERJERÍA. (Plantilla: 5 auxiliares de servicios).
- SERVICIO DE REPROGRAFÍA.
- SALA DE REUNIONES.
- SECRETARÍA ADMINISTRATIVA (Plantilla: 4 personas).
- CAFETERÍA.
- SALÓN DE GRADOS.
- SALA DE JUNTAS.
- SALA DE ESTUDIO (capacidad para 344 personas).
- DELEGACIÓN DE ALUMNOS.
- SEDE DEL CENTRO DE ESTUDIOS DE ASIA (CEA).

El Centro de Estudios de Asia (CEA) es un centro de enseñanza, investigación y divulgación cultural sobre Asia Meridional y Oriental de la Universidad de Valladolid que tiene su sede en la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales.



Tiene una valiosísima biblioteca con más de 4.500 volúmenes, fundamentalmente de Asia Oriental (China, Corea y Japón), e India. Entre sus fondos, hay que destacar el material para la enseñanza de lenguas orientales que es muy completo y avanzado. Normalmente imparte cursos de chino, hindi y japonés en la Escuela, en colaboración con el Centro de Idiomas de la Universidad de Valladolid, la Fundación General de la Universidad de Valladolid, la Casa de la India y el Centro Cultural Chino. Además, organiza congresos nacionales e internacionales, ciclos de conferencias, seminarios, talleres etc. sobre culturas, economías y sociedades de Asia Meridional y Oriental. Dispone de aulas, salas de reuniones y de trabajo administrativo donde se ubican los becarios del mismo y los lectores de lenguas orientales.

- ASOCIACIÓN CERTAMEN EMPRESARIO DEL AÑO. Cuenta con un despacho para la organización de los premios Empresario del Año de la Provincia de Valladolid.
- ERASMUS STUDENT NETWORK (ESN). Cuenta con un despacho.

c Justificación de que los medios descritos cumplen los criterios de accesibilidad.

La Universidad de Valladolid, a través de la Unidad Técnica de Arquitectura, desarrolla las medidas de accesibilidad que aplica a los edificios universitarios en cumplimiento de la normativa vigente. El programa del Secretariado de Asuntos Sociales colabora en la superación de barreras arquitectónicas y de comunicación en los edificios universitarios, realizando gestiones y solicitudes directas a dicha Unidad que incorporan las sugerencias y aportaciones del alumnado con discapacidad.

d Justificación de los mecanismos de mantenimiento, revisión y óptimo funcionamiento de los medios.

La Universidad de Valladolid tiene suscritos, a través de los correspondientes concursos de adjudicación de servicios, el mantenimiento de los edificios universitarios, por parte de las empresas adjudicatarias. Estos contratos garantizan el mantenimiento de obra, instalaciones eléctricas, de clima y de tipo informático, de acuerdo con los procedimientos y protocolos establecidos en las mismas bases del concurso.

Tanto los servicios de mantenimiento y técnicos especializados de la Universidad de Valladolid como los servicios de protección de riesgos laborales, realizan con la periodicidad adecuada, los controles de aplicación y ejecución de los citados contratos, a fin de garantizar el buen estado de conservación de los edificios e instalaciones de los mismos y la buena marcha de la vida universitaria en los mismos.

7.2 Previsión de adquisición de los mismos en el caso de no disponer de ellos en la actualidad.

La Universidad de Valladolid dispone del equipamiento material suficiente y adecuado para la impartición de la formación de su responsabilidad.

En su defecto el sistema de previsión, petición y compra de equipamiento, así como el plan directriz de edificación, establecen los planes de compra y contrición que permitan cubrir las necesidades que se detecten.

8 Resultados previstos

8.1 Estimación de valores cuantitativos para los indicadores que se relacionan a continuación y la justificación de dichas estimaciones.

a Tasa de graduación:		92%
b Tasa de abandono:		8%
c Tasa de eficiencia:		90%

a) Describe y justifica las tasas establecidas.

No se poseen datos históricos de las diferentes tasas (de Graduación, de Abandono y de Eficiencia), por tratarse de un máster de nueva creación.

Atendiendo a las características del presente máster, que requiere una mayor dedicación de alumno a estos estudios, se estima que lleguen a finalizarlo con éxito el 92% de los alumnos matriculados (un abandono máximo de 2 de los posibles 25 alumnos matriculados). No obstante, ha de esperarse que un cierto número de alumnos simultanee el trabajo con los estudios. Por ello la tasa de graduación y la eficiencia podrían ser algo inferiores a lo esperado, sobre todo en la realización de prácticas externas que, aunque estarán vinculadas completamente al perfil y objetivos del máster, serán más difíciles de compaginar con los trabajos profesionales de los diferentes alumnos. Sin embargo, creemos que la tasa de abandono será baja, debido a la enorme importancia que tienen módulos, materias y asignaturas, completamente vinculadas al perfil profesional solicitado por las muchas empresas que se dedican al comercio exterior o que pretendan, en un futuro próximo, abrir sus horizontes comerciales a otros países.

8.2 Procedimiento general de la Universidad para valorar el progreso y los resultados de aprendizaje de los estudiantes

Evaluación del progreso y los resultados al nivel de cada asignatura

La verificación de los conocimientos de los estudiantes se puede realizar mediante un examen final o bien siguiendo un proceso de evaluación continua. Tal y como establece el artículo 11 del Reglamento de Ordenación Académica de la Universidad "Los profesores responsables de las asignaturas serán quienes determinen en el proyecto de cada asignatura, de acuerdo con los criterios enunciados en el proyecto docente de la misma, las características, tipo de examen que se va a realizar y criterios de evaluación."

El Proyecto Docente de la Asignatura es el instrumento por el cual se define el modelo de organización docente de la asignatura. El Proyecto Docente tiene alcance público y se puede consultar desde los espacios de difusión académica previstos por la Universidad.

Régimen de la evaluación continua

Se entiende por evaluación continua el conjunto de procesos, instrumentos y estrategias didácticas definidas en el Proyecto Docente de la Asignatura aplicables de manera progresiva e integrada a lo largo del proceso de



enseñanza-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.

La evaluación continua comprende las asignaturas que así lo prevean en su Proyecto Docente.

Las asignaturas que integren sistemas de evaluación continua especificarán los elementos que aporten información al proceso. Estos elementos, así como los indicadores del progreso, del logro de los aprendizajes, los criterios para evaluar cada una de las actividades y su peso en el cómputo global de la calificación de las asignaturas deberán ser especificados en la memoria de la titulación y deberán ser públicos para los alumnos y responsables académicos en cualquier momento.

La información relativa al peso –en la calificación final– de los mecanismos de evaluación continua que se utilicen, deberá explicarse con todo detalle en el Programa Docente de la Asignatura.

Las asignaturas con evaluación continua seguirán el sistema general de calificaciones fijado por la Universidad en su Reglamento de Ordenación Académica.

Régimen de los exámenes finales

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: Los estudiantes de la Universidad de Valladolid disponen, según establece la normativa de permanencia aprobada por el Consejo Social el 5 de mayo de 2003, de un máximo de seis convocatorias para superar cada asignatura del plan de estudios que estén cursando. Los estudiantes dispondrán de dos convocatorias de examen una ordinaria y otra extraordinaria por asignatura matriculada y curso académico. Habrá una convocatoria extraordinaria de fin de Máster a la que sólo podrán concurrir aquellos estudiantes que tengan pendientes asignaturas con un número total de créditos equivalentes como máximo al cuarenta por ciento de los créditos del último curso de la titulación correspondiente.

Exámenes orales: Los exámenes orales serán públicos y el contenido de los mismos será grabado en audio por el profesor. Excepcionalmente, y en la medida en que las disposiciones legales lo permitan, se podrá grabar en otro soporte atendiendo a la naturaleza del examen. Sea como fuere, el Departamento de que se trate proveerá al profesor de los medios técnicos necesarios.

Revisión

Junto con las calificaciones provisionales de la asignatura, el profesor hará público en el tablón del Centro, Departamento o Sección Departamental y en la Web de la UVa el horario, lugar y fechas en que se podrá efectuar la revisión de los exámenes. El plazo de revisión tendrá lugar, como mínimo, a partir del tercer día después de la fecha de publicación de las calificaciones. En cualquier caso el periodo y horario de revisión ha de garantizar que todos los estudiantes que lo deseen puedan acceder a la misma. Tras la revisión del examen ante el profesor, y en plazo de cinco días lectivos, los estudiantes podrán solicitar, por registro, al



Director del Departamento, mediante escrito razonado, la revisión de la calificación. El Director del Departamento nombrará, en el plazo de tres días lectivos, una Comisión constituida por tres profesores que no hayan participado en la evaluación, pertenecientes al área de conocimiento al que pertenezca la asignatura. La resolución que adopte el Director deberá ser conforme al informe-propuesta emitido por la Comisión.

Agotada esta vía, el estudiante podrá solicitar en el plazo de siete días lectivos una nueva revisión de la calificación obtenida al Decano o Director del Centro, quien convocará a la Comisión de Garantías para estudiar la petición. La resolución de la Comisión de Garantías es recurrible en alzada ante el Rector, cuya resolución agotará la vía administrativa.

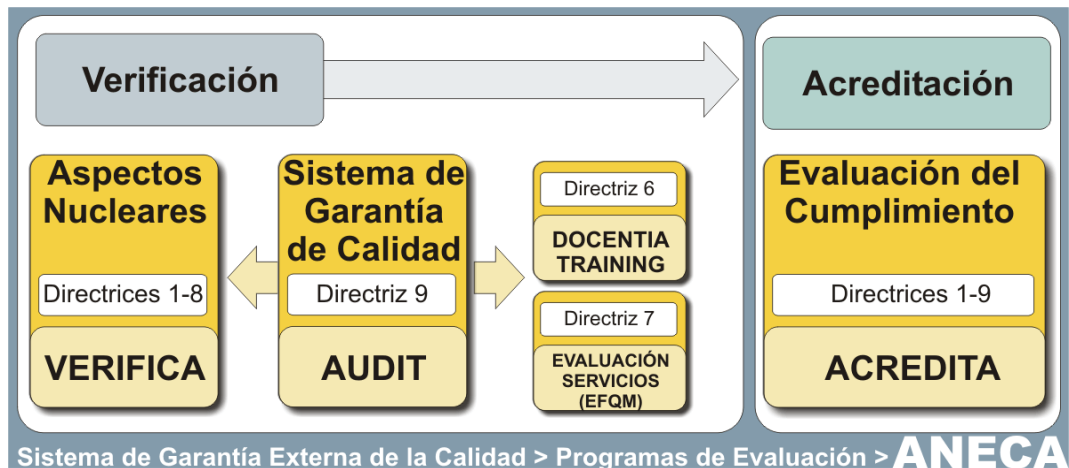
Conservación: Los exámenes escritos, las grabaciones y los trabajos que se empleen en la evaluación serán conservados por el profesorado responsable de la asignatura durante un periodo mínimo de un año. Una vez transcurrido este plazo se destruirán los documentos escritos y las grabaciones de los exámenes correspondientes. No obstante lo anterior, si el material indicado formase parte de una reclamación o recurso, deberá conservarse hasta la resolución en firme del mismo.

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.

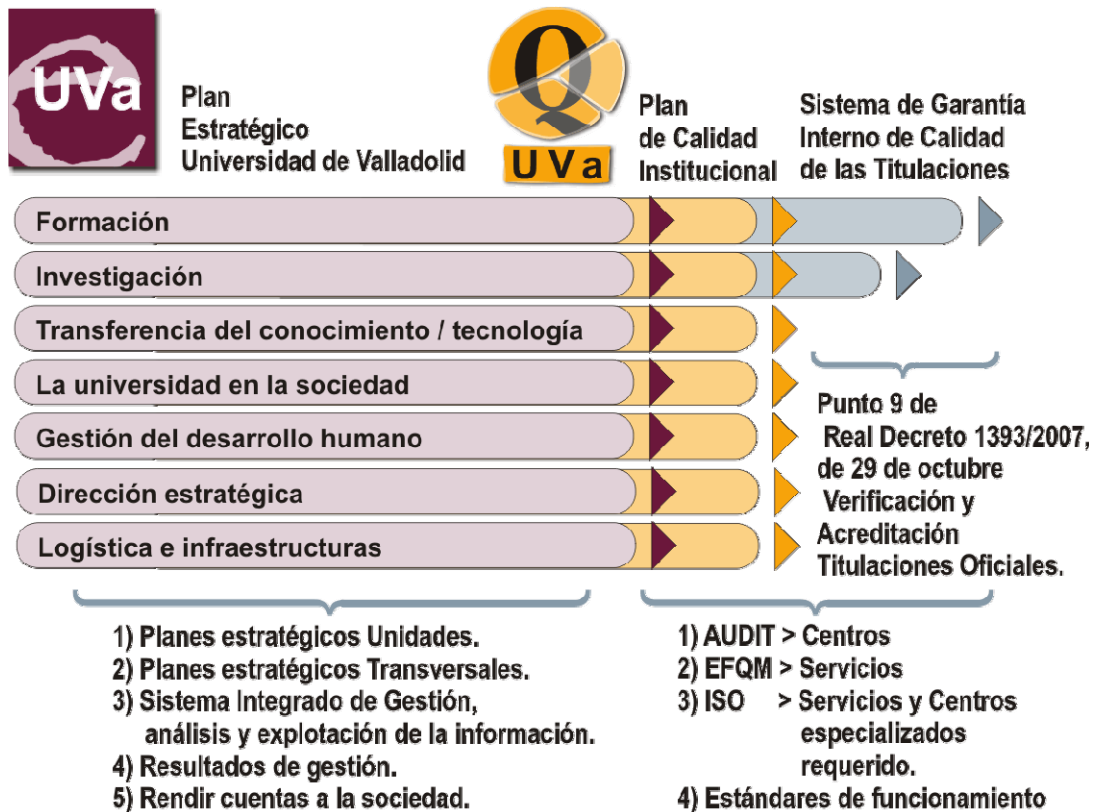
9 Sistema de garantía de la calidad

El sistema de acreditación de las titulaciones a través del sistema externo desarrollado por la ANECA, tiene en sus dos fases, verificación y acreditación, distintos programas que permiten garantizar la calidad y adecuación de las titulaciones oficiales que se desarrollan en el territorio español.

Estos programas están descritos en el siguiente cuadro:

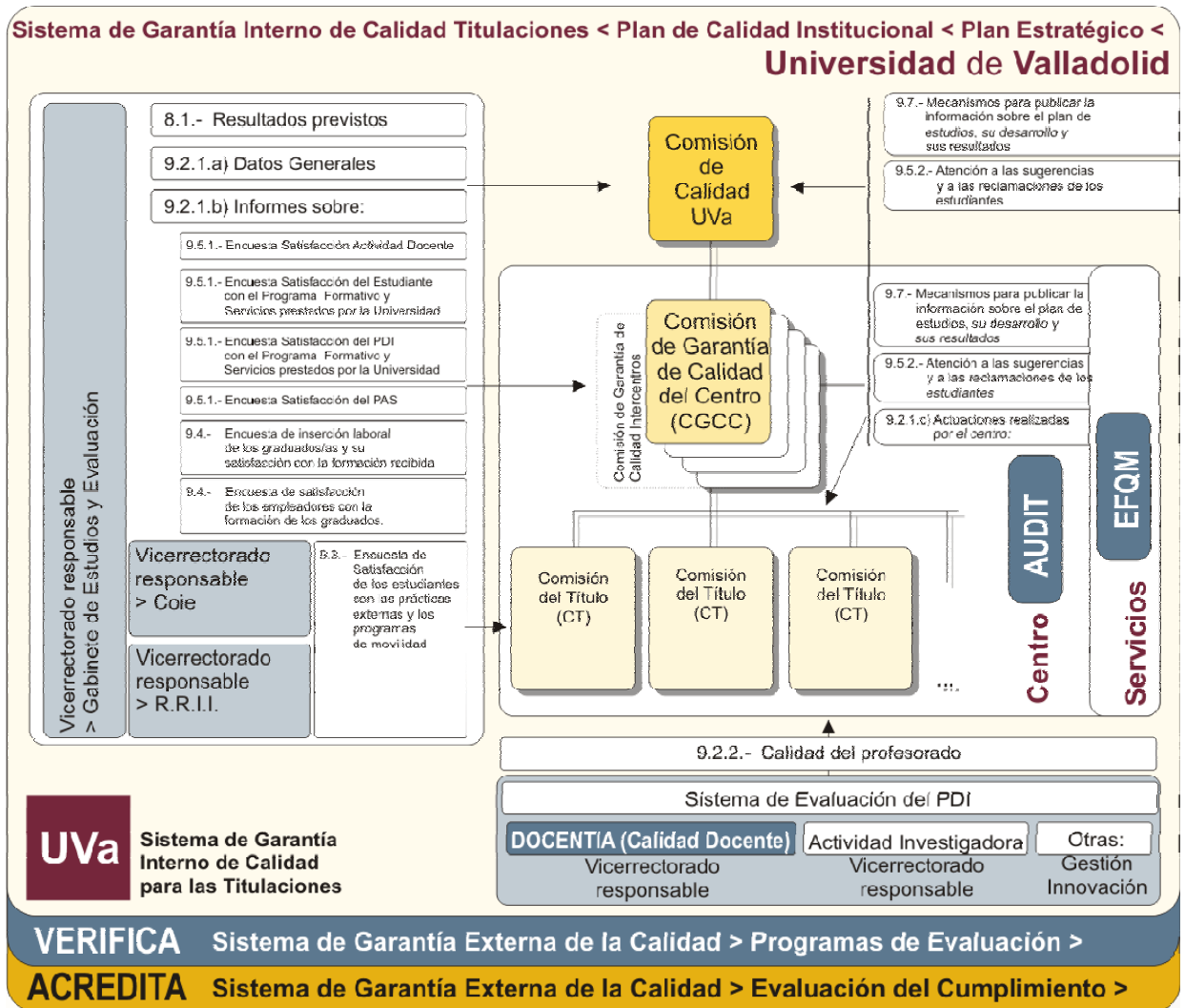


La Universidad de Valladolid, con el objeto de responder a la garantía de calidad obligatoria, así como al proceso de verificación y acreditación de sus titulaciones oficiales, ha incluido, en la misión, visión y objetivos del Plan Estratégico los mecanismos operativos que permiten su consecución.



El Plan Estratégico de la Universidad de Valladolid establece entre sus acciones el desarrollo del Plan de Calidad Institucional, que facilita con herramientas concretas y comisiones específicas, el Sistema de Garantía Interno de Calidad de nuestras titulaciones.

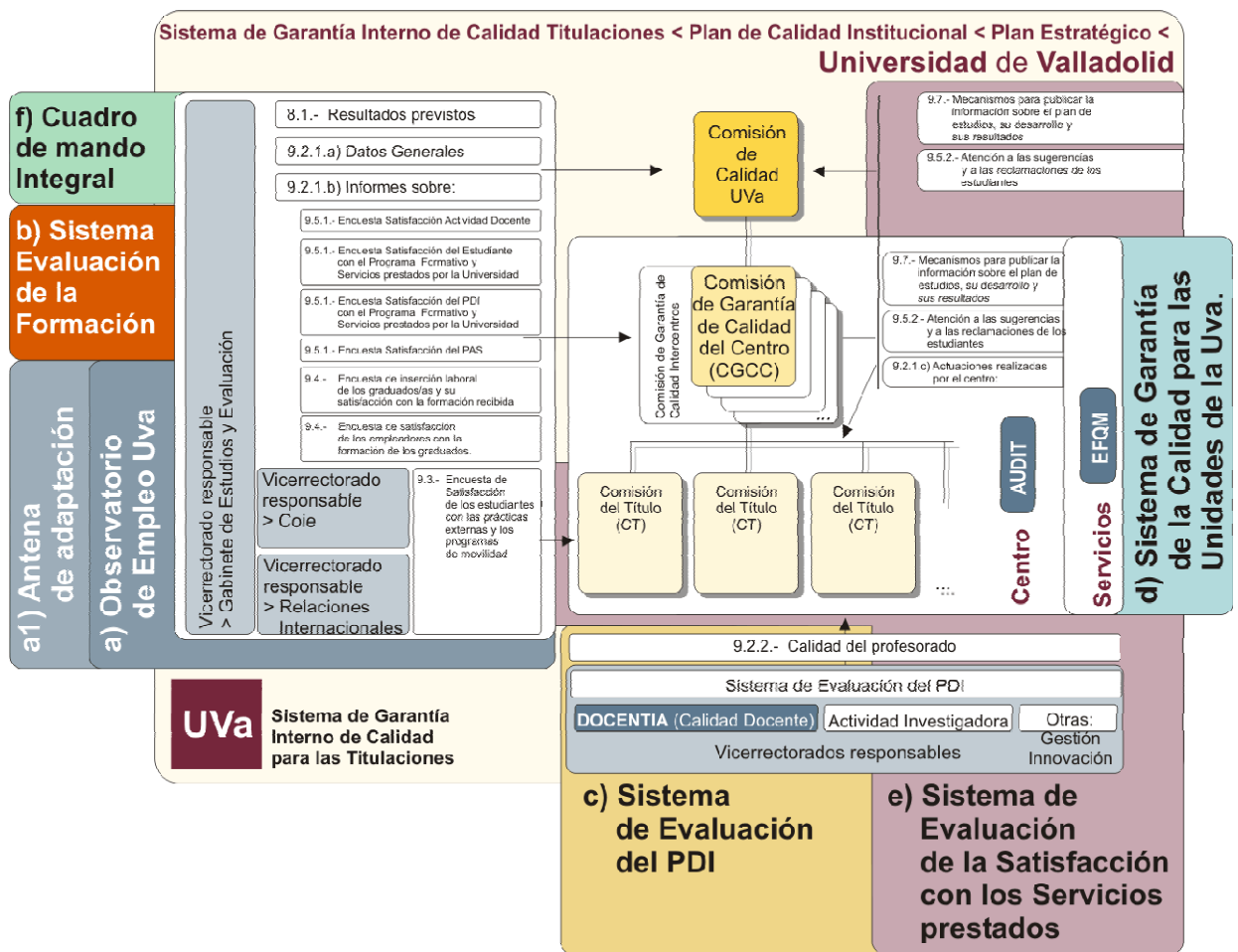
Este sistema de Garantía de Calidad Interno de la Universidad de Valladolid descrito de manera general en el siguiente esquema, a partir de los apartados tratados en este punto, permite establecer las conexiones con los distintos programas de la ANECA facilitando la verificación y acreditación de los títulos oficiales de nuestra Universidad.



De igual forma, especificamos los distintos subsistemas que componen el Sistema de Garantía Interno de Calidad, que dan como resultado el esquema de ítems establecidos. Dichos subsistemas facilitan mecanismos e información que garantizan la calidad esperada en títulos y servicios, y la participación de todos los agentes implicados.

Cada uno de estos subsistemas, permite el análisis de la evolución de los objetivos, competencias y requisitos de nuestras titulaciones y la detección de desviaciones y tendencias, facilitando; la definición de medidas de corrección, toma de decisiones y políticas de futuro sobre los programas formativos a los que aplicamos este

sistema de calidad, así como de los servicios relacionados y necesarios para la puesta en práctica de dichas titulaciones.



	a1) Antena de Adaptación	a) Observatorio de Empleo	b) Sistema de Evaluación de la Formación	c) Sistema de Evaluación del PDI	d) Sistema de Garantía de la Calidad de las Unidades de la Uva	e) Sistema de Evaluación de la Satisfacción con los Servicios prestados	f) Cuadro de Mando Integral y Sistema de Gestión de Planes Estratégicos.
8.1.- Resultados previstos							✓
9.2.1.a) Datos Generales	✓						✓
9.2.1.c) Actuaciones realizadas ...					✓	✓	
9.2.2.- Calidad del profesorado			✓	✓			
9.3.- Encuesta de Satisfacción de los estudiantes con las prácticas		✓				✓	



Programa Verifica \ ANECA

Master Universitario en Comercio Exterior

Universidad de Valladolid

Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias

externas y los programas de movilidad							
9.4.- Encuesta de inserción laboral de los graduados/as y su satisfacción con la formación recibida		✓					
9.4.- Encuesta de satisfacción de los empleados con la formación de los graduados.		✓					
9.5.1.- Satisfacción Actividad Docente.			✓				

	a1) Antena de Adaptación	a) Observatorio de Empleo	b) Sistema de Evaluación de la Formación	c) Sistema de Evaluación del PDI	d) Sistema de Garantía de la Calidad de las Unidades de la UVa	e) Sistema de Evaluación de la Satisfacción con los Servicios prestados	f) Cuadro de Mando Integral y Sistema de Gestión de Planes Estratégicos.
9.5.1.- Encuesta Satisfacción del Estudiante con el Programa Formativo y Servicios prestados por la Universidad			✓		✓	✓	
9.5.1.- Encuesta Satisfacción del PDI con el Programa Formativo y Servicios prestados por la Universidad			✓			✓	
9.5.1.- Encuesta Satisfacción del PAS			✓		✓	✓	
9.5.2.- Atención a las sugerencias y a las reclamaciones de los estudiantes					✓	✓	
9.7.- Mecanismos para publicar la información sobre el plan de estudios, su desarrollo y sus resultados					✓		



Programa Verifica \ ANECA

Master Universitario en Comercio Exterior

Universidad de Valladolid

Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias

Cuadro de sistemas que desarrollan el Sistema de Garantía de Calidad de la UVa			Procedimientos.						
			Evaluación y mejora de la enseñanza	Evaluación y mejora del profesorado	Garantía de la calidad de las prácticas externas	Garantía de la calidad de los programas de movilidad	Análisis de la inserción laboral de los egresados	Conocer la satisfacción de los egresados con la formación recibida	Satisfacción de los estudiantes, excluido el programa formativo
1)			1)	2)	3)	4)	5)	6)	7)
1) Evaluación de la Formación de Grado.									
1.1	► Encuesta Docente. (Asignaturas)	Es	✓	✓				✓	✓
1.2	► Satisfacción con la formación impartida.	Pdi	✓						
1.3	► Guión reunión de grupo de interés.	Tds	✓						
1.4	► Rendimiento y Resultados Académicos.	UVa	✓	✓				✓	
2) Evaluación de la Formación de Master.									
2.1	► Evaluación de la asignatura.	Es	✓	✓					
2.2	► Evaluación del master.	Es	✓						
2.3	► Satisfacción con la asignatura impartida.	Pdi	✓						
2.4	► Satisfacción con el master.	Pdi	✓						
2.5	► Satisfacción con el master.	Coo.	✓						
2.6	► Guión reunión de grupo de interés.	Tds	✓						
2.7	► Rendimiento y Resultados Académicos.	UVa	✓	✓				✓	
3) Docencia.									
3.1	► Autoinforme.	Pdi		✓					
3.2	► Evaluación del responsable de Centro	Cen		✓					
3.3	► Evaluación del responsable de Depar.	Dpt		✓					
3.4	► Información sistemas UVa.	UVa							
4) Observatorio de Empleo.									
4.1	► Seguimiento Egresados 1º año.	Tit					✓	✓	✓
4.2	► Seguimiento Egresados 3º año.	Tit					✓	✓	✓
4.3	► Evaluación y Análisis Empleadores UVa.	Emp							
4.4	► Análisis necesidades	Emp							

VerificaMemoriaMáster011208V1





Programa Verifica \ ANECA

Master Universitario en Comercio Exterior

Universidad de Valladolid

Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias

4.5	Empleadores Gen. ▶ Análisis necesidades Empleadores Sect.	Emp							
4.6	▶ Guión reunión grupos de interés.	Emp					✓	✓	
4.7	▶ Expectativas profesionales.	Es	✓				✓	✓	✓
5) Prácticas externas.									
5.1	▶ Evaluación estudiante intermedio.	Es			✓				
5.2	▶ Evaluación Tutor Académico intermedio.	Pdi			✓				
5.3	▶ Evaluación Tutor Laboral intermedio.	Emp			✓				
5.4	▶ Evaluación estudiante Final.	Es			✓				
5.5	▶ Evaluación Tutor Académico Final.	Pdi			✓				
5.6	▶ Evaluación Tutor Laboral Final.	Emp			✓				
5.7	▶ Evaluación Responsables Centro.	Cen			✓				
5.8	▶ Evaluación estudiante 1º año.	Es			✓		✓		
6) Movilidad Internacional.									
6.1	▶ Evaluación estudiante intermedio.	Es					✓		
6.2	▶ Evaluación Tutor Académico intermedio.	Pdi					✓		
6.3	▶ Evaluación estudiante Final.	Es					✓		
6.4	▶ Evaluación Tutor Académico Final.	Pdi					✓		
6.5	▶ Evaluación Responsables Centro.	Cen					✓		
6.6	▶ Evaluación estudiante 1º año.	Es					✓		
7) Movilidad Nacional.									
7.1	▶ Evaluación estudiante intermedio.	Es					✓		
7.2	▶ Evaluación Tutor Académico intermedio.	Pdi					✓		
7.3	▶ Evaluación estudiante Final.	Es					✓		
7.4	▶ Evaluación Tutor Académico Final.	Pdi					✓		
7.5	▶ Evaluación Responsables Centro.	Cen					✓		
7.6	▶ Evaluación estudiante 1º año.	Es					✓		
8) Satisfacción resultados y Clima laboral.									
8.1	▶ Del Pas.	Pas							

VerificaMemoriaMaster011208V1





8.2	▶ Del Pdi	Pdi							
8.3	▶ Guión reunión grupos de interés	Pdi							
9) Satisfacción con los servicios prestados.									
9.1	▶ Satisfacción con los servicios prestados.	Usu							✓
9.2	▶ Satisfacción con la actividad realizada.	Usu							✓
10) La UVa y su entorno.									
10.1	▶ Estudio de impacto social de la UVa.	Usu							
10.2	▶ Guión reunión grupos de interés.	Pdi							
11) Sugerencias y reclamaciones.									
11.1	▶ Gestión de sugerencias y reclamaciones.	Usu	✓	✓	✓	✓			✓



9.1.- Agentes implicados, responsabilidades y medios.

9.1.1.- Responsables del sistema de garantía de la calidad del plan de estudios

En la Universidad de Valladolid se constituye la **Comisión de Calidad de la UVa**, nombrada por el Consejo de Gobierno y cuya composición y competencias se relacionan a continuación:

a) Composición:

- Presidente: Rector o persona en quien delegue.
- Vicerrectores competentes en materia de Planificación Estratégica, Ordenación Académica, Profesorado, Estudiantes, Empleo, Empresa y Relaciones Internacionales.
- Gerente.
- 5 profesores (1 por cada una de las 5 grandes ramas de conocimiento a las que hace referencia el Anexo II del citado Real Decreto). Los citados profesores deberán acreditar una trayectoria docente, investigadora y de gestión.
- Presidente de la Junta de Personal Docente e Investigador.
- Presidente de la Junta de Personal de Administración y Servicios.
- Presidente del Comité de Empresa del PAS laboral
- Presidente del Comité Intercentros del PDI laboral (hasta su constitución, persona elegida entre los presidentes de los comités de empresa y delegados sindicales)
- 1 estudiante con al menos el 50% de los créditos troncales y obligatorios aprobados y 1 egresado no matriculado en la Universidad de Valladolid, designados por el Consejo de Gobierno.
- Presidente del Consejo Social o persona en quién delegue.

b) Competencias:

- Coordinar las comisiones de calidad de nivel de centro.
- Establecer, junto al Gabinete de Estudios y Evaluación, como Unidad Técnica de Calidad, los estándares y procedimientos de Calidad, en coordinación con los Vicerrectorados correspondientes y en línea con los estándares establecidos por organismos de calidad en materia de Universidades, resto de Universidades e Instituciones Públicas.
- Conocer los resultados de los Informes generados por el Sistema de Garantía de Calidad.
- Seguir el cumplimiento de los planes anuales de mejora de las titulaciones.
- Seguir el cumplimiento de los planes anuales de mejora de los centros.
- Revisar el Sistema de Garantía Interno de Calidad en su conjunto.
- Proponer mejoras de carácter general sobre los servicios prestados.
- Proponer mejoras al Sistema de Garantía Interno de Calidad.
- Cualquier otra en materia de calidad no prevista para otros órganos.



Para desarrollar el Sistema de Garantía Interno de Calidad, en cada Centro de la Universidad de Valladolid, se constituye la **Comisión de Garantía de Calidad del Centro (CGCC)**, nombrada por la Junta de Centro, con la siguiente composición y competencias:

a) Composición: Al menos formado por:

- El Decano o Director.
- Los coordinadores de los títulos que se imparten en el centro.
- 2 estudiantes con al menos el 50% de los créditos troncales y obligatorios aprobados designados por la Junta de Centro.
- Un miembro del personal de administración y servicios.
- Una representación de departamentos con docencia en los títulos del centro cuyo número y estructura será determinado por el centro.

b) Competencias:

- Coordinar las comisiones de titulación.
- Conocer los resultados de la evaluación realizada.
- Seguir el cumplimiento de los planes anuales de mejora de las titulaciones.
- Seguir el cumplimiento de los planes anuales de mejora de los centros.
- Revisar el cumplimiento del Sistema de Garantía Interno de Calidad respecto al centro, las titulaciones que se imparten en el mismo, así como a los servicios prestados.
- Evaluar los resultados del Sistema de Garantía Interno de Calidad respecto al centro.
- Proponer mejoras sobre los programas formativos y servicios prestados.
- Proponer mejoras al Sistema de Garantía Interno de Calidad.
- Responsabilizarse del cumplimiento de los procedimientos y protocolos establecidos para el centro.
- Elevar propuestas al Centro en materia de ordenación académica sobre los títulos que se imparten en el Centro
- Gestionar el archivo documental.
- Cualquier otra en materia de calidad no prevista para otros órganos.

Las competencias descritas en materia de calidad, serán desarrolladas por la Comisión de Garantía de Calidad del Centro, si bien, la Junta de Centro puede asignar dichas competencias a la comisión que determine oportuna entre aquellas existentes, con la obligación de describir dicha modificación e informar al Gabinete de Estudios y Evaluación con el fin de salvaguardar las responsabilidades en materia de calidad.

Para aquellos casos que una o varias titulaciones no se imparten en un único centro, se establece la Comisión de Garantía de Calidad Intercentros (CGCI), que nombrada por las Juntas de Centros, estaría compuesta, al menos, por los coordinadores del título en cada uno de los Centros y cuyas competencias serían iguales a las de la Comisión de Garantía de Calidad del Centro.

Además, para garantizar la calidad de los diferentes planes de estudio que se imparten, y sin perjuicio de las competencias académicas así como de otra índole que se le puedan asignar en relación a dicha titulación oficial,



existe la **Comisión del Título (CT)**, nombrada por la Junta de Centro, y cuya composición y competencias se establecen a continuación:

a) Composición: Al menos formado por:

- El Coordinador del Título, nombrado por el centro.
- El número de profesores adecuado que refleje las características de la titulación.
- Un estudiante.
- Un egresado.
- Una representación de departamentos con docencia en el título cuyo número y estructura será determinado por la titulación.

b) Competencias:

- Conocer los resultados de los Informes generados por el Sistema de Garantía de Calidad.
- Seguir el cumplimiento de los planes anuales de mejora de las titulaciones.
- Revisar el cumplimiento del Sistema de Garantía Interno de Calidad respecto a la titulación.
- Evaluar los resultados del Sistema de Garantía Interno de Calidad respecto a la titulación.
- Proponer mejoras sobre el programa formativo y servicios prestados.
- Proponer mejoras al Sistema de Garantía Interno de Calidad.
- Elevar propuestas al Centro en materia de ordenación académica sobre el título y sobre la asignación docente.
- Gestionar y mantener el archivo documental específico para la titulación.
- Coordinar y planificar la metodología de enseñanza, los programas de actividades y evaluación de aprendizajes del título
- Definir, revisar y actualizar los perfiles de ingreso/egreso del título
- Realizar el análisis de las causas y buscar soluciones a las incidencias, reclamaciones y sugerencias que en el ámbito del título se planteen
- Cualquier otra en materia de calidad no prevista para otros órganos.

En el caso de Centros que imparten un solo Título, mientras se mantenga esta situación, la Comisión de Garantía de Calidad del Centro asume las funciones de la Comisión de Título. En este caso, la Comisión debe incluir a los coordinadores de curso o de módulo.

La Comisión del Título cuenta con un "Archivo Documental" donde se guarda toda la documentación relacionada con la implantación, desarrollo y seguimiento del Título (actas, informes, datos, planes de mejora...) y que sirve a los responsables académicos para garantizar su calidad y promover mejoras en el desarrollo del plan de estudios. La custodia de esta documentación corresponde al Centro. Las comisiones tendrán un papel relevante en materia de asignación de docencia, "velando por la calidad de la misma", con el fin de garantizar la acreditación de las diferentes titulaciones sobre las que tienen responsabilidades. Este papel será regulado mediante la correspondiente normativa.



Estas tres comisiones, son asesoradas técnicamente en todo momento por el Gabinete de Estudios y Evaluación de la Universidad de Valladolid, como Unidad Técnica de Calidad que vela por el cumplimiento de los objetivos marcados.

9.1.2.- Agentes implicados y flujo de información.

El siguiente cuadro recoge los distintos agentes implicados en el Sistema de Garantía Interno de la Calidad de la Universidad de Valladolid, así como la forma en la que participan, el flujo de información que se genera y en que apartado del sistema tienen su presencia.

Para ellos, describimos una serie de ítems que establecen la forma de participación de los agentes:

- Participan como público objetivo.
- Evalúan.
- Aportan y gestionan información
- Deciden sobre la evaluación.

Agente implicado	Funciones	Información		9.2.1.- Calidad de la enseñanza.	9.2.2.- Calidad del profesorado.	9.3.- Procedimientos para garantizar la calidad de las prácticas externas y los programas de movilidad	9.4.- Procedimientos de análisis de la inserción laboral de los graduados y de la satisfacción con la formación recibida	9.5.1.- Análisis de la satisfacción de los distintos colectivos implicados	9.5.2.- Atención a las sugerencias y a las reclamaciones de los estudiantes	9.7.- Mecanismos para publicar la información sobre el plan de estudios, su desarrollo y sus resultados
		Aporta	Recibe							
Consejo de Gobierno	<ul style="list-style-type: none"> Debatir, evaluar y aprobar los datos del sistemas de garantía de calidad y las acciones de mejora propuestas. 	<ul style="list-style-type: none"> Ratificación de la información del sistema de garantía de calidad. Ratificación de los planes de mejora y acciones de corrección. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. 							
Rector	<ul style="list-style-type: none"> Responsable máximo del sistema de garantía de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de los informes del sistema de garantía de calidad. Planes de mejora y acciones de corrección. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. 							
Comisión de Calidad de la UVa.	<ul style="list-style-type: none"> Responsable de la garantía de calidad de los programas formativos de toda la Universidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de los informes del sistema de garantía de calidad. Planes de mejora y acciones de corrección. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. 							
Comisión de Garantía de Calidad del Centro	<ul style="list-style-type: none"> Responsable de la garantía de calidad de los programas impartidos en el centro. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de los informes del sistema de garantía de calidad. Planes de mejora y acciones de corrección. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. 							
Comisión de la Titulación	<ul style="list-style-type: none"> Responsable de la garantía de calidad de cada uno de los programas formativos. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de los informes del sistema de garantía de calidad. Planes de mejora y acciones de corrección. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. 							



Gabinete de Estudios y Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> Responsables técnicos de los sistemas que garantizan la calidad. Responsables de la implementación del sistema de garantía de calidad. Responsables del seguimiento y evaluación. Responsables de la asistencia al resto de órganos y comisiones en materia de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Diseño de las metodologías y herramientas. Informes específicos y generales de la Universidad. Informes de resultados. Informes sobre los análisis del sistema de garantía de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Los resultados de las distintas metodologías aplicadas, así como de las herramientas y sistemas implementados. 						
Responsables de los sistemas de información.	<ul style="list-style-type: none"> Responsables técnicos de los sistemas de información de la Universidad de Valladolid. Responsables de los sistemas de explotación y distribución de la información gestionada por dichos sistemas. 	<ul style="list-style-type: none"> Diseño de las metodologías y herramientas. Informes específicos y generales de la Universidad. Informes de resultados. Informes sobre los análisis del sistema de garantía de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Los resultados de las distintas metodologías aplicadas, así como de las herramientas y sistemas implementados. 						
Vicerrectores responsables y Directores de Área responsables.	<ul style="list-style-type: none"> Responsable de la garantía de calidad de los servicios de su competencia. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de los informes del sistema de garantía de calidad. Planes de mejora y acciones de corrección. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes de reclamaciones y sugerencias. 						
Responsables de centros.	<ul style="list-style-type: none"> Responsables de los centros y sus servicios. Responsables de los sistemas de información de los centros. Responsables de los sistemas de atención de reclamaciones sobre los servicios del centro. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de los informes del sistema de garantía de calidad. Planes de mejora y acciones de corrección. Información de los servicios prestados desde el centro. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes de reclamaciones y sugerencias. 						
Responsables de departamentos.	<ul style="list-style-type: none"> Responsables de la coordinación del personal docente e investigador. Responsables de los programas formativos. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación del personal docente e investigador. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes sobre la evaluación del personal docente e investigador. 						
Responsables de los programas formativos.	<ul style="list-style-type: none"> Responsables de los programas formativos. Responsables de la definición de objetivos, competencias y perfiles profesionales. Responsables de los sistemas de información del programa formativo. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de los informes del sistema de garantía de calidad. Planes de mejora y acciones de corrección. Información sobre el programa formativo. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes sobre las necesidades de los recursos humanos. Informes sobre la adecuación y evolución de las competencias y formación universitaria y las necesidades. 						
COIE	<ul style="list-style-type: none"> Responsables de las prácticas en empresas. Responsables de los servicios de información y orientación al estudiante. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de la satisfacción con el programa de prácticas por parte del alumno. Evaluación de la satisfacción con el programa de prácticas por parte del tutor de empresa. Evaluación con el programa de prácticas por parte del tutor académico. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes de los alumnos en prácticas. Informes de los tutores académicos. Informes de los tutores de empresa. 						
Servicio de Relaciones Internacionales	<ul style="list-style-type: none"> Responsables de los programas de movilidad internacional para estudiantes. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de los programas de movilidad internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes de los estudiantes que realizan un programa de movilidad 						



Programa Verifica \ ANECA

Master Universitario en Comercio Exterior

Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias

			internacional. • Informes de los coordinadores de centros de los programas de movilidad internacional.						
Servicios de Alumnos.	<ul style="list-style-type: none"> • Responsables de los programas de movilidad nacional para estudiantes. • Responsables de la Gestión administrativa y académica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de los programas de movilidad nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Informes del sistema de garantía de calidad. • Informes de los estudiantes que realizan un programa de movilidad nacional. • Informes de los coordinadores de centros de los programas de movilidad nacional. 						
Personal docente de los programas formativos.	<ul style="list-style-type: none"> • Responsables de la impartición de los programas formativos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación sobre la satisfacción con la formación impartida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Informes del sistema de garantía de calidad. • Informes sobre la evaluación con el programa de formación que imparte. 						



Alumnos de los programas formativos.	<ul style="list-style-type: none"> Responsables de la participación activa en el programa formativo. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación sobre la satisfacción con la formación recibida. Evaluación sobre los servicios recibidos por parte del centro, campus y Universidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes sobre la evaluación con el programa de formación recibido. 							
Personal de administración y servicios.	<ul style="list-style-type: none"> Responsables de los servicios prestados en los centros, campus y universidad donde se imparte la acción formativa. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación sobre los servicios prestados parte del centro, campus y la Universidad. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes sobre la evaluación de los servicios prestados. 							
Alumnos que participan en los programas de prácticas.	<ul style="list-style-type: none"> Responsables de la realización y cumplimiento con el programa de prácticas establecido. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación sobre la satisfacción con el programa de prácticas establecido. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes sobre la evaluación del programa de prácticas. 							
Tutores académicos de las prácticas en empresa.	<ul style="list-style-type: none"> Responsables de la realización y cumplimiento con el programa de prácticas establecido por parte del alumno y la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación sobre la satisfacción con el programa de prácticas establecido y su cumplimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes sobre la evaluación del programa de prácticas. 							
Tutores de empresa de las prácticas en empresa.	<ul style="list-style-type: none"> Responsables de la realización y cumplimiento con el programa de prácticas establecido por parte del alumno y el tutor académico. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación sobre la satisfacción con el programa de prácticas establecido y su cumplimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes sobre la evaluación del programa de prácticas. 							
Egresados.	<ul style="list-style-type: none"> Responsables del desarrollo profesional de los conocimientos y competencias desarrolladas en el programa formativo realizado. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de la satisfacción con el programa formativo desarrollado y su aplicación profesional. Descripción y evaluación de su desarrollo profesional. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes sobre la inserción profesional y su calidad. 							
Empleados.	<ul style="list-style-type: none"> Responsables de definir los perfiles profesionales y competencias que requieren en su actividad. Responsables de dirigir y aplicar los conocimientos adquiridos por los egresados a los que emplean. 	<ul style="list-style-type: none"> Evaluación de la satisfacción con el desempeño profesional de nuestros egresados. Necesidades sobre recursos humanos de carácter universitarios y las competencias profesionales que deben desarrollar. 	<ul style="list-style-type: none"> Informes del sistema de garantía de calidad. Informes sobre la inserción profesional y su calidad. Informes sobre las necesidades de los recursos humanos. Informes sobre la adecuación y evolución de las competencias y formación universitaria y las necesidades del mercado. 							

9.1.3.- Las titulaciones interuniversitarias.

En relación a las titulaciones oficiales que tienen carácter interuniversitario establecemos una coordinación entre el Gabinete de Estudios y Evaluación de la Universidad de Valladolid y las unidades técnicas de calidad del resto de Universidades o responsables de evaluación en cada caso, con el objeto de:

- Coordinar las distintas metodologías de evaluación establecidas en los distintos Sistemas de Garantía de Calidad, respetando los requisitos mínimos y determinando los elementos comunes fundamentales para



cada uno ellos. Con ello se persigue facilitar la comparación y análisis de información entre universidades sin cambiar los sistemas propios.

- Establecer un informe conjunto donde se presenten los resultados realizados por cada una de las universidades, y por otra parte un análisis comparativo entre los aspectos claves.
- Realizar un plan de mejora conjunto donde se presente las principales actuaciones a realizar para mejorar aquellos que se consideren la titulación y en cada una de las Universidades implicadas.



9.2.- Procedimientos de evaluación y mejora de la calidad de la enseñanza y el profesorado.

9.2.1.- Calidad de la enseñanza.

La Comisión del Título analiza la información cuantitativa y cualitativa sobre los diferentes elementos que tienen que ver con el título. La información contenida en los Servicios Centrales de la Universidad es proporcionada por el Gabinete de Estudios y Evaluación, y el resto de información necesaria es recopilada directamente por el propio CT, teniendo a su disposición el apoyo administrativo del personal del Centro.

Se deben considerar al menos las siguientes fuentes de información:

9.2.1.a) Datos generales:

- Matrícula (nuevo ingreso, total, demanda satisfecha/insatisfecha, créditos,...)
- Estructura del título (tamaño de los grupos, participación en programas de movilidad, en prácticas en empresas...)
- Perfil y actividad del personal académico implicado (categorías de profesorado, actividad docente, actividad investigadora..)

9.2.1.a.1) Análisis del rendimiento y resultado académico:

A partir de los datos obtenidos de los distintos sistemas de la Universidad, se obtendrán los indicadores necesarios para medir la evolución de rendimiento y los resultados académicos, de tal forma que los responsables del centro, la titulación y académicos en general puedan tomar decisiones sobre los resultados académicos. Estos indicadores son:

- Tasa de rendimiento (total créditos superados entre el total de créditos matriculados)
- Tasa de éxito (total de créditos superados entre el total de créditos presentados)
- Tasa de presentados / Tasa de no presentados
- Tasas de materia que superan el límite máximo de admitidos de suspensos
- Porcentaje de alumnos en al menos 4º convocatoria
- Evolución del porcentaje de presentados, rendimiento, éxito según tipo de asignaturas y curso (TR+OB, OP, TODAS y 1º curso, 2º curso, 3º curso) en función del modo de acceso o del total de convocatorias consumidas.
- Nota media obtenida
- Porcentaje de Aprobados, Notables, Sobresalientes, MH, no presentados, etc...
- Media del número de convocatorias necesarias hasta aprobar.
- Tasa de "graduación".
- Tasa de eficiencia.
- Tasa de abandono.
- Tasa de retraso



9.2.1.b) Resultados de las encuestas realizadas por el Gabinete de Estudios y Evaluación:

- Encuestas de satisfacción de estudiantes y profesores¹.
- Encuesta de satisfacción de los estudiantes con los programas de movilidad y de prácticas en empresas.
- Encuesta de inserción laboral de los graduados y su satisfacción con la formación recibida.
- Encuesta de satisfacción de los empleadores con la formación de los estudiantes.
- Encuesta de satisfacción del personal de administración y servicios implicado en el título.

9.2.1.c) Actuaciones desarrolladas por los coordinadores de la titulación:

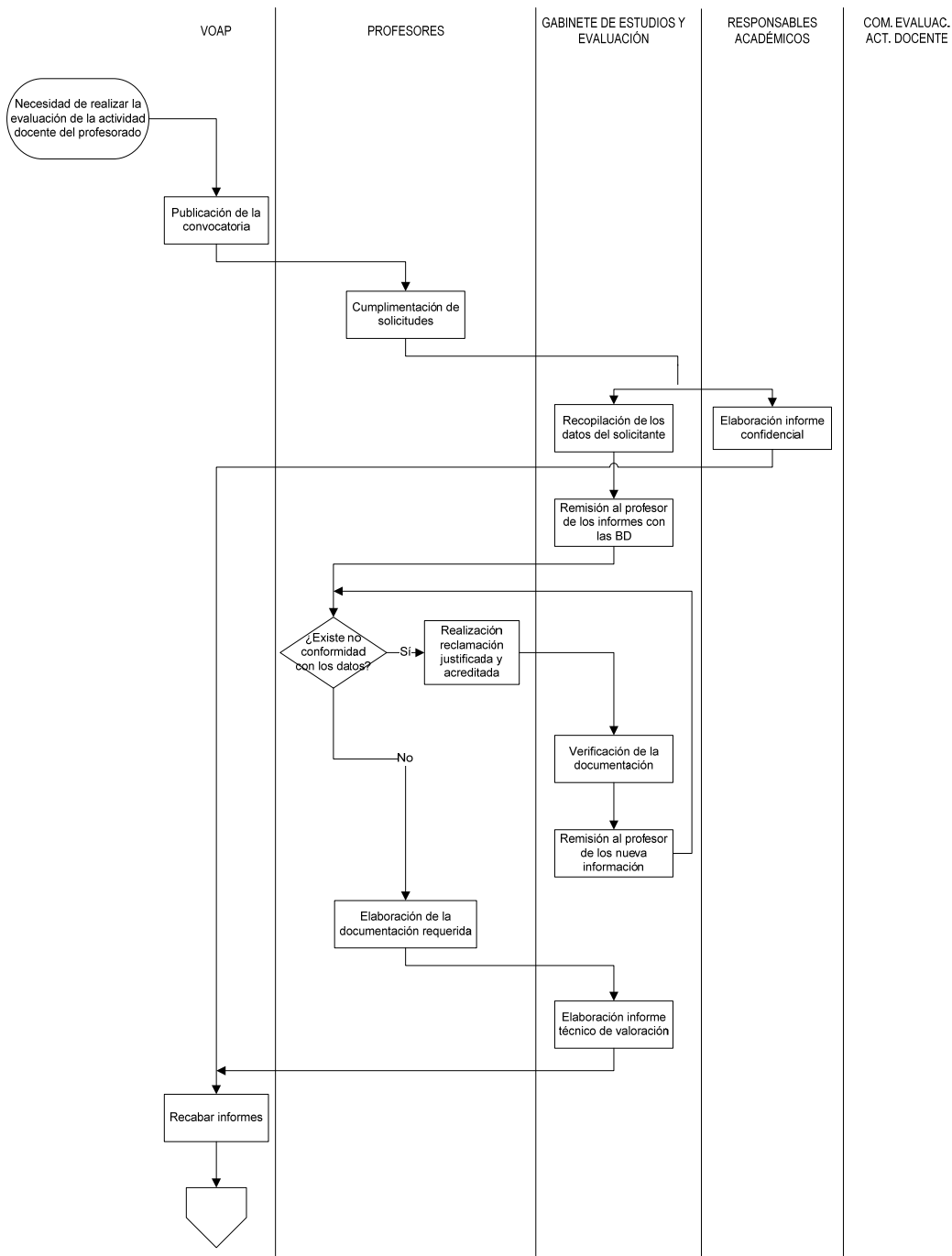
- para la definición de los perfiles de ingreso y egreso
- para la captación y acogida de nuevos estudiantes
- para el apoyo y orientación al aprendizaje a los estudiantes
- para fomentar la participación de los estudiantes en los programas de movilidad
- para coordinar al profesorado sobre los contenidos y las actividades de enseñanza, aprendizaje y evaluación
- para proporcionar orientación profesional a los estudiantes

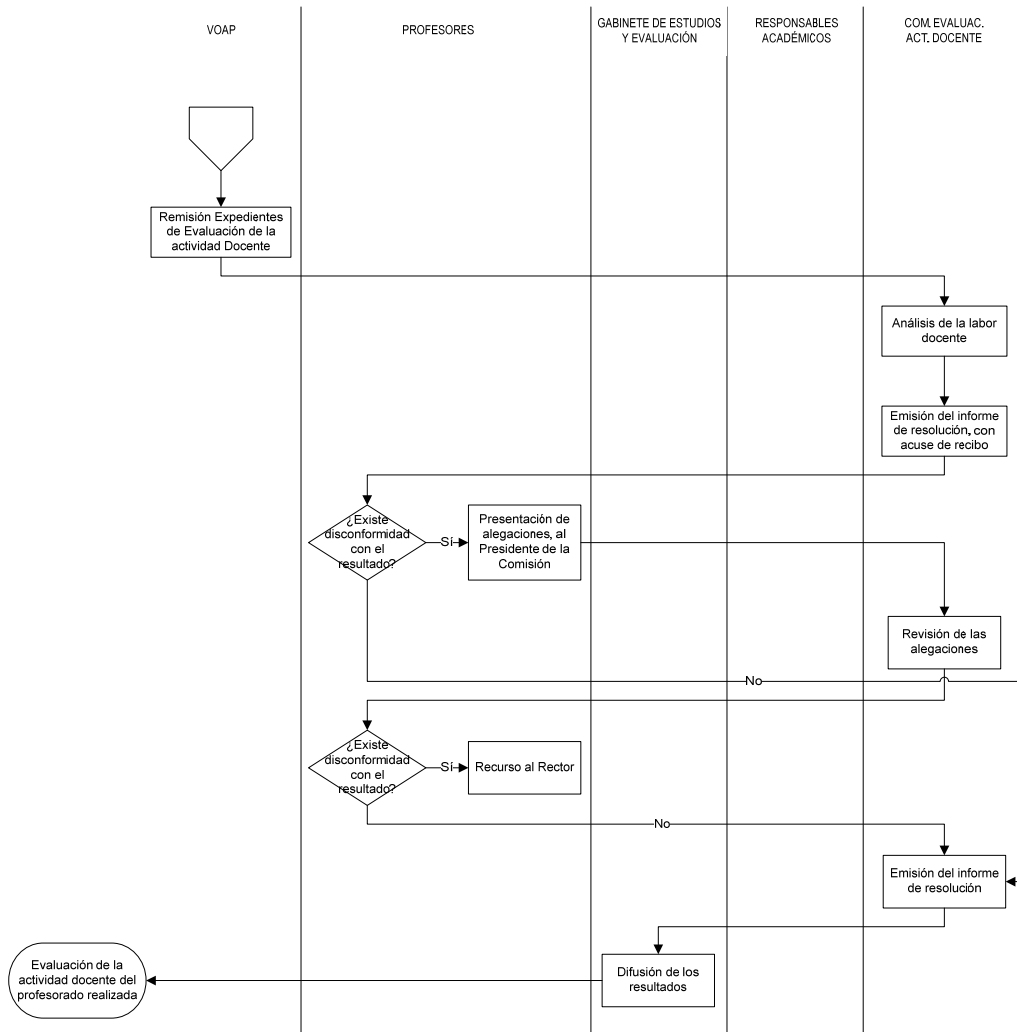
Las comisiones de calidad analizan toda esta información y proponen las actuaciones necesarias para potenciar las fortalezas y reducir las debilidades detectadas. Cada comisión elabora un plan de mejora anual en el ámbito de sus competencias.

¹ Estas encuestas y sus correspondientes informes se detallan en el apartado 9.2.2

9.2.2.- Calidad del profesorado.

El procedimiento para la evaluación y mejora de la calidad docente del profesorado es el establecido por el Sistema de Evaluación de la Actividad Docente del Profesorado que la Universidad de Valladolid ha desarrollado en el marco del Programa DOCENTIA de la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA). El procedimiento, recogido en el Manual de Evaluación de la Actividad Docente del Profesorado de la Universidad de Valladolid, se plantea como sigue:





La instauración, consolidación y el perfeccionamiento del procedimiento de evaluación de la actividad docente del profesorado tiene como objetivo primordial, la mejora de la actividad docente que repercute directamente en la mejora de la formación del estudiante. Para ello, se fijan como objetivos específicos del programa, entre otros:

- a) Favorecer la reflexión crítica de los miembros de la comunidad universitaria y de sus centros, órganos de gestión y servicios, fomentando la evaluación de sus actividades.
- b) Estimular la reflexión didáctica y la innovación metodológica en el profesorado, como instrumentos de mejora de la calidad de la actividad docente de la Universidad de Valladolid y apoyar nuestra adaptación al Espacio Europeo de Educación Superior.
- c) Incentivar la mejora de la actividad docente del profesorado mediante el reconocimiento de sus esfuerzos y de la calidad de su trabajo.
- d) Reconocer la implicación y dedicación del profesorado en tareas de investigación docente, evaluación institucional y gestión de la calidad de la enseñanza.

Además del modelo de evaluación de la actividad docente de la UVa, en lo que se refiere estrictamente a los mecanismos que desarrolla el Título para garantizar su calidad y mejora continua, se concretan una serie de encuestas de satisfacción para recoger información que permita corregir las debilidades, potenciar las fortalezas



detectadas y determinar las acciones de mejora pertinentes. Estas encuestas, cuyo calendario se detalla en el punto 9.9, son las siguientes:

- Encuesta de satisfacción de los estudiantes con la actividad docente del profesorado
- Encuesta de satisfacción de los estudiantes con la calidad del programa formativo y los servicios ofertados
- Encuesta de satisfacción del personal docente e investigador con el programa formativo y de los servicios ofertados.

Con los resultados de estas encuestas, el Gabinete de Estudios y Evaluación elabora los siguientes informes:

- Resultados individuales de las encuestas para cada profesor sobre la satisfacción de los alumnos con su actividad docente.
- Resultados generales de las encuestas para cada Título dirigido a la Comisión de la Titulación.
- Resultados generales de las encuestas para la Comisión de Garantía de Calidad del Centro con los resultados obtenidos para el conjunto de títulos ofertados por el centro.
- Resultados generales de las encuestas para la Comisión de Calidad de la UVa para el conjunto de Títulos ofertados por la UVa.

Los resultados de estos informes son una de las fuentes utilizadas por las comisiones de calidad para elaborar las propuestas de mejora



9.3.- Procedimientos para garantizar la calidad de las prácticas externas y los programas de movilidad

9.3.1.- Procedimientos para garantizar la calidad de las prácticas externas.

El procedimiento para garantizar la calidad de las **prácticas externas** está recogido en el Reglamento sobre Prácticas en Empresas de los Alumnos de la Universidad de Valladolid. (Aprobado en Consejo de Gobierno, sesión de 7 de junio de 2007), y que establece, los mecanismos de recogida de información a través de: los informes realizados por el estudiante en prácticas, por los tutores académicos y de empresa, así como por la encuesta de seguimiento que se realiza al estudiante.

El Centro de Orientación e Información al Estudiante (COIE) en colaboración con Gabinete de Estudios y Evaluación informa sobre los estudiantes que han realizado **prácticas externas**, así como del grado de satisfacción con las mismas, a través de los siguientes informes:

- Resultados de las encuestas del Título para la Comisión de la Titulación, sobre la satisfacción de los estudiantes con los programas de prácticas en empresas.
- Resultados de las encuestas sobre el centro, para la Comisión de Garantía de Calidad del Centro, sobre la satisfacción de los estudiantes con los programas de prácticas en empresas
- Resultados generales de las encuestas para la Comisión de Calidad de la UVa sobre la satisfacción de los estudiantes con los programas de prácticas en empresas.
- Resultados generales de las encuestas sobre la satisfacción de los estudiantes con las prácticas en empresa realizadas, dirigido a los Vicerrectores competentes en materia de estudiantes y empleo.

Los resultados de estas encuestas son una de las fuentes utilizadas por las distintas comisiones de calidad para elaborar sus propuestas de mejora.



9.3.2.- Procedimientos para garantizar la calidad en los programas de movilidad de carácter internacional.

El procedimiento para garantizar la calidad de los **programas de movilidad de carácter internacional**, está recogido en la siguiente normativa:

- Normativa de reconocimiento académico para estudiantes Erasmus. (Aprobado en Consejo de Gobierno en Marzo de 1999.)
- Normativa que regula la actividad de los coordinadores Sócrates de los centros y los responsables de los intercambios bilaterales de la Universidad de Valladolid. (Aprobado en Consejo de Gobierno en Junio de 2000.)

El Servicio de Relaciones Internacionales en coordinación con los coordinadores Sócrates y responsables de intercambios bilaterales de cada centro (CRI y RIB), facilitan a la Comisión de Garantía de Calidad del Centro, la información sobre las siguientes acciones de su competencia:

- Determinan el listado de universidades nacionales e internacionales donde fomentar la movilidad de destino de los estudiantes;
- determinan un conjunto de actuaciones para fomentar la movilidad de los estudiantes;
- fijan un conjunto de actuaciones para recibir y orientar a los estudiantes que vienen.

El Servicio de Relaciones Internacionales en colaboración con el Gabinete de Estudios y Evaluación, informa sobre los estudiantes que han participado en **programas de movilidad de carácter internacional**, así como del grado de satisfacción con los mismos, información recogida a través de las encuestas de satisfacción y los informes de estancias, con los que se elaboran los siguientes informes:

- Resultados de las encuestas del Título para la Comisión de la Titulación, sobre la satisfacción de los estudiantes con los programas de movilidad.
- Resultados de las encuestas sobre el centro, para la Comisión de Garantía de Calidad del Centro, sobre la satisfacción los estudiantes con los programas de movilidad.
- Resultados generales de las encuestas para la Comisión de Calidad de la UVa sobre la satisfacción de los estudiantes con los programas de movilidad.
- Resultados generales de las encuestas sobre la satisfacción de los estudiantes con los programas de movilidad, dirigido a los Vicerrectorados competentes en materia de relaciones institucionales.

Los resultados de estas encuestas son una de las fuentes utilizadas por las distintas comisiones de calidad para elaborar sus propuestas de mejora.



9.3.3.- Procedimientos para garantizar la calidad en los programas de movilidad de carácter nacional.

El procedimiento de organización de la movilidad de estudiantes (SICUE) es el establecido con carácter general para todas las Universidades Españolas por la CRUE

El Servicio de Alumnos en coordinación con los coordinadores Séneca y Fray Luis de León, facilitan la Comisión de Garantía de Calidad del Centro la información sobre las siguientes acciones de su competencia:

- Determinan el listado de universidades nacionales, áreas formativas y titulaciones donde fomentar la movilidad de destino de los estudiantes;
- determinan un conjunto de actuaciones para fomentar la movilidad de los estudiantes;
- fijan un conjunto de actuaciones para recibir y orientar a los estudiantes que vienen.

El Servicio de Alumnos en colaboración con el Gabinete de Estudios y Evaluación, informa sobre los estudiantes que han participado en **programas de movilidad de carácter nacional**, así como del grado de satisfacción con los mismos, información recogida a través de las encuestas de satisfacción y los informes de estancias, con los que se elaboran los siguientes informes:

- Resultados de las encuestas del Título para la Comisión de la Titulación, sobre la satisfacción de los estudiantes con los programas de movilidad.
- Resultados de las encuestas sobre el centro, para la Comisión de Garantía de Calidad del Centro, sobre la satisfacción los estudiantes con los programas de movilidad.
- Resultados generales de las encuestas para la Comisión de Calidad de la UVa sobre la satisfacción de los estudiantes con los programas de movilidad.
- Resultados generales de las encuestas sobre la satisfacción de los estudiantes con los programas de movilidad, dirigido a los Vicerrectorados competentes en materia de ordenación académica.

Los resultados de estas encuestas son una de las fuentes utilizadas por las distintas comisiones de calidad para elaborar sus propuestas de mejora.



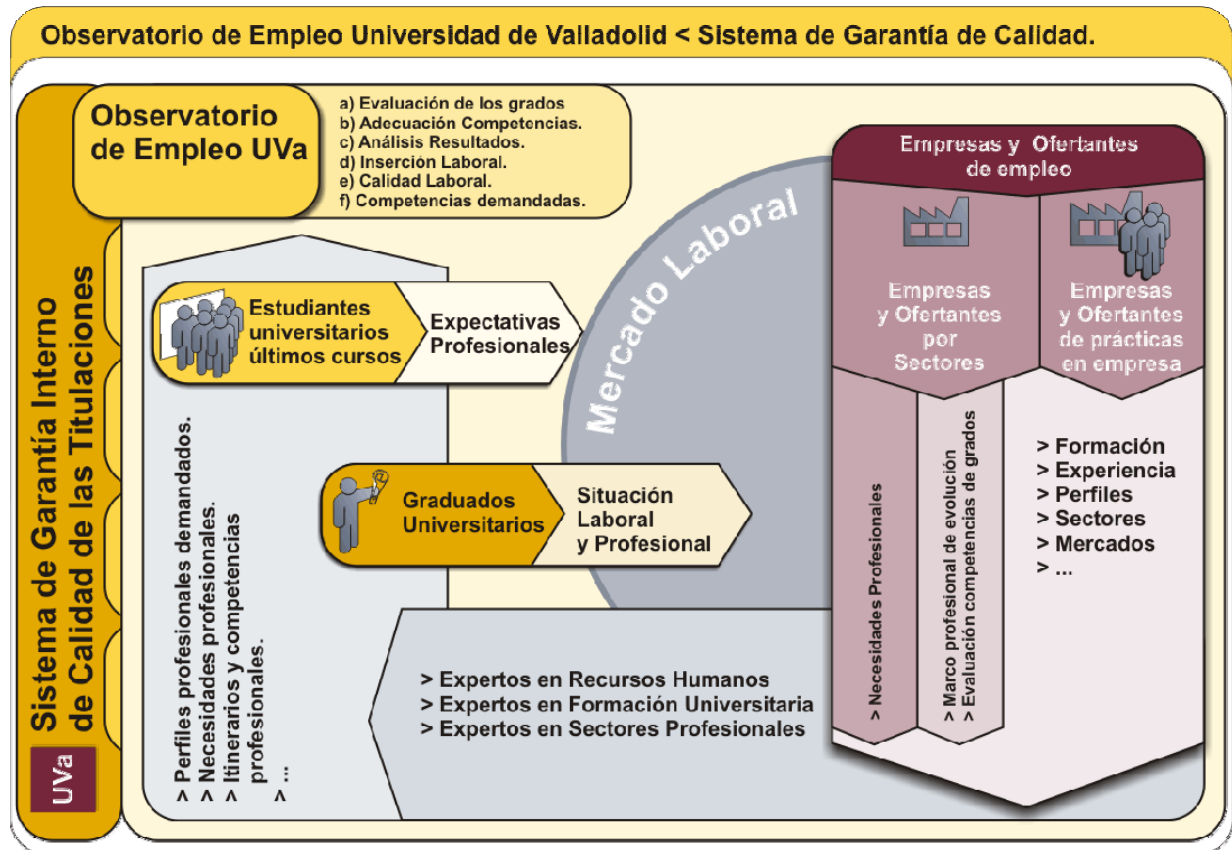
9.4.- Procedimientos de análisis de la inserción laboral de los graduados y de la satisfacción con la formación recibida

El Gabinete de Estudios y Evaluación aplica una serie de encuestas para recoger información sobre la inserción laboral de los titulados, su satisfacción con la formación recibida, así como la satisfacción de los empleadores. Estas encuestas, cuyo calendario se detalla en el punto 9.9, son las siguientes:

- Encuesta de inserción laboral de los graduados y su satisfacción con la formación recibida, que se remite a los estudiantes dos años después de ser egresados.
- Encuesta de satisfacción de los empleadores, empresas, instituciones y organizaciones en general, con la formación de los titulados, que se remite a los empleadores una vez se conozcan éstos mediante la encuesta de inserción laboral.

Dichas encuestas se encuentran dentro del sistema denominado Observatorio de Empleo de la Universidad de Valladolid que tiene como objetivo, contestar a las siguientes preguntas:

- 1. ¿Cuál ha sido el valor profesional de la formación universitaria de nuestros titulados? ¿A qué se dedican una vez finalizados sus estudios?**
Análisis de la evolución laboral de estos titulados y detección de los puntos fuertes y débiles de su formación académica y su influencia en su trayectoria profesional.
- 2. ¿Qué demandan las empresas, instituciones y organizaciones en general oferentes de empleo, de nuestros titulados?**
Establecimiento del marco de competencias, aptitudes y actitudes necesarias, ligadas a cada grupo de titulaciones, que configuran el plan de capacitación para dichos profesionales y que permiten analizar los mecanismos de acercamiento de la formación superior a la demanda.
- 3. ¿Qué esperan de su futuro profesional los estudiantes de nuestra Universidad?**
Establecimiento sobre cuál ha sido la motivación para decidirse por su titulación, analizando sus expectativas de cara al mercado laboral y buscando relaciones con otras características, formación complementaria, prácticas, experiencia,...



Con los resultados de estos estudios, el Gabinete de Estudios y Evaluación elabora los siguientes informes:

- Resultados de las encuestas para cada Título, para cada Comisión de Titulación.
- Resultados de las encuestas para cada Centro, para cada Comisión de Garantía de Calidad del Centro.
- Resultados generales de las encuestas para la Comisión de Calidad de la UVA, con los resultados obtenidos para el conjunto de Títulos ofertados por la UVA.
- Resultados generales de las encuestas para los Vicerrectores competentes en materia de estudiantes y empleo.

Los resultados de estas encuestas son una de las fuentes utilizadas por las distintas comisiones de calidad para elaborar sus propuestas de mejora.



9.5.- Procedimiento para el análisis de la satisfacción de los distintos colectivos implicados (estudiantes, personal académico y de administración y servicios, etc.) y de atención a las sugerencias o reclamaciones.

9.5.1.- Análisis de la satisfacción de los distintos colectivos implicados:

Para **analizar la satisfacción** de los distintos colectivos implicados en el programa formativo, el Gabinete de Estudios y Evaluación realiza las encuestas de satisfacción a estudiantes y personal docente e investigador que se relacionaban en el apartado 9.2 y otra al Personal de Administración y Servicios. Con los resultados de estos estudios se elaboran los siguientes informes:

- Resultados de las encuestas para cada Título dirigido a la Comisión de la Titulación.
- Resultados de las encuestas para cada centro dirigidos a la Comisión de Garantía de Calidad del Centro.
- Resultados generales de las encuestas dirigidos a la Comisión de Calidad de la UVa.
- Resultados generales de las encuestas para los Vicerrectores competentes en materia de ordenación académica, profesorado, estudiantes, personal de administración y servicios, así como para el gerente.

Los resultados de estas encuestas son una de las fuentes utilizadas por las comisiones de calidad para elaborar sus propuestas de mejora.

9.5.2.- Atención a las sugerencias y a las reclamaciones de los estudiantes:

La Comisión de Garantía de Calidad del Centro, en colaboración con la Delegación de Estudiantes o Asociaciones de Estudiantes, informa a los estudiantes de los actuales cauces institucionales a su disposición para formular sugerencias y/o reclamaciones, como: las Delegaciones de Estudiantes, la representación de los estudiantes en Consejo de Gobierno, en Consejo de Departamento, en Junta de Centro, la figura del Defensor de la Comunidad Universitaria, etc.

También se informa a los estudiantes sobre la posibilidad de dirigir sugerencias y quejas por escrito a la Comisión del Título, bien a través de un buzón de sugerencias, o bien directamente a través de alguno de sus miembros. Las quejas deberán identificar claramente al remitente.

La Comisión debe atender y responder las quejas (o reorientarlas al servicio o unidad responsable, en caso de no competir a los responsables académicos del Título), con la brevedad que cada caso requiera para su satisfacción. Esta información es gestionada a través del archivo documental del centro que cuenta con el soporte técnico y apoyo metodológico del Gabinete de Estudios y Evaluación.



El contenido de las quejas y sugerencias recibidas son una de las fuentes utilizadas por las comisiones de calidad para elaborar sus propuestas de mejora.

9.5.3.- Temporalización de las acciones de evaluación.

Se establece un sistema de evaluación flexible a lo largo del tiempo que facilita la detección de problemas durante la realización de la titulación y permite diseñar e implementar aquellas acciones de mejora que se crean conveniente. Para ello, se hace hincapié en los públicos objetivos más implicados, que son estudiantes, profesorado de coordinadores de las titulaciones.



9.6.- Criterios específicos en el caso de extinción del Título

Podrá interrumpirse la impartición de los Títulos de Universidad de Valladolid, temporal o definitivamente, en los siguientes casos:

1. Cuando el Título no supere el proceso de acreditación establecido por la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA)
2. Cuando los órganos de Gobierno de la Universidad acuerden y sometan a la autorización de la administración educativa la suspensión y extinción del Título. Dicha propuesta se fundamentará en los criterios siguientes:
 - Imposibilidad acreditada de alcanzar los objetivos académicos previstos en el plan de estudios o de asegurar su calidad
 - Cambios en el entorno institucional o en el régimen jurídico del ámbito de los estudios que invaliden la justificación de su implantación inicial
 - Necesidades acreditadas de reorganización de la oferta de estudios que generen la fusión, la transformación o el cambio de ciclo de los estudios implantados.

Los planes de estudios conducentes a la obtención de títulos oficiales, modificados total o parcialmente, se extinguirán curso a curso. En lo restante, y según el Real Decreto 2347/1996 establece en su artículo 1, una vez extinguido cada curso, se efectuarán cuatro convocatorias de examen en los dos cursos académicos siguientes. En casos justificados, la Universidad podrá autorizar, con carácter extraordinario, que el número de las citadas convocatorias de examen sea de seis, en lugar de cuatro, y a realizar en los tres cursos académicos siguientes.

Agotadas por los alumnos las convocatorias señaladas en el párrafo anterior sin que hubieran superado las pruebas, quienes deseen continuar los estudios deberán seguirlos por los nuevos planes, mediante adaptación o, en su caso, la convalidación que la Universidad determine.

En todo caso, los alumnos que vinieran cursando el plan de estudios antiguo podrán optar por completar su currículum directamente a través del nuevo plan resultante, a estos efectos, el nuevo plan deberá incluir las previsiones necesarias acerca de los mecanismos de convalidación y adaptación al mismo por parte de estos alumnos.



9.7.- Mecanismos para publicar la información sobre el plan de estudios, su desarrollo y sus resultados

La Comisión de Garantía de Calidad del Centro vela por la existencia efectiva de los siguientes canales de información sobre cada título:

- Página web: a través de la página web del Centro se ofrece información accesible tanto para los estudiantes de la UVa, como para otras personas interesadas. La información ofrecida incluye:
 - Guía Académica de cada uno de los Títulos impartidos en el Centro
 - Personal académico implicado en el Título, así como su teléfono, e-mail y horario de tutorías
 - Normativa específica aplicable al Título
 - Prácticas externas y Programas de movilidad que se ofrecen a los estudiantes
 - Resultados académicos de los últimos años
 - Plan de Mejora anual

- Tablones de anuncios de los Centros para informaciones puntuales y comunicación de resultados

Para ello, la Comisión del Título, es responsable de que la información referente al Título sea veraz y esté actualizada.

Además, la Comisión de Garantía de Calidad del Centro puede desarrollar otros mecanismos para publicar información, como:

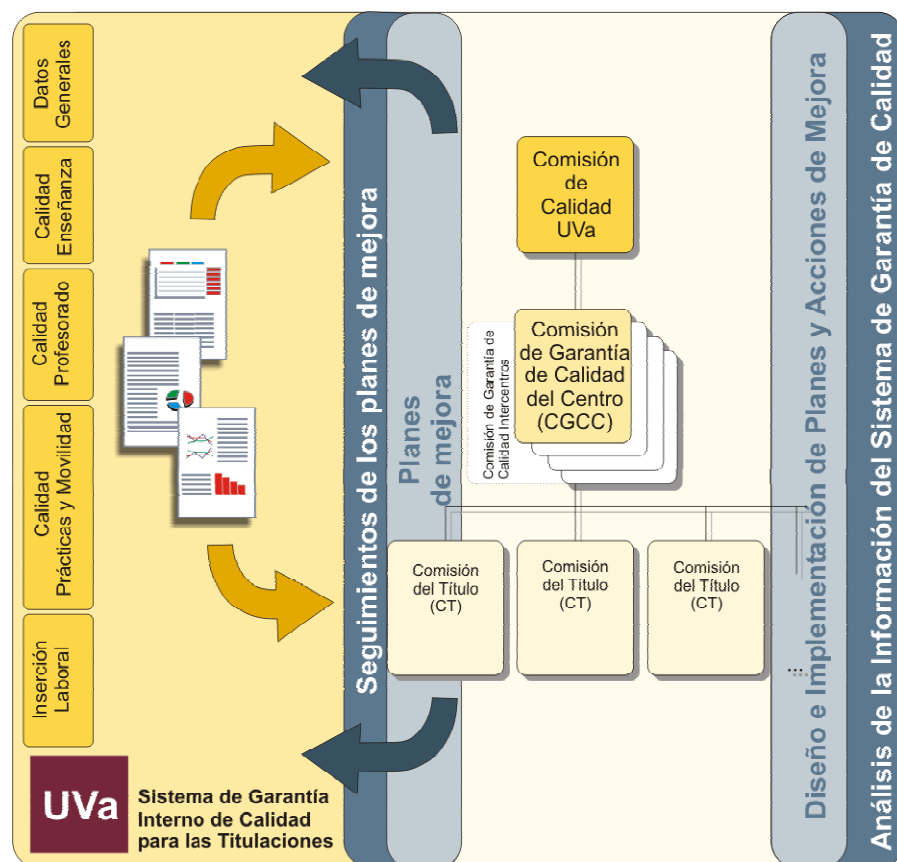
- Reuniones informativas específicas
- Edición de folletos informativos
- Organización de jornadas
- Conferencias y acciones de divulgación a los estudiantes de grado que se establezcan, colegios profesionales y público objetivo definido según el perfil de la titulación.

9.8.- Sistema de análisis y evaluación de la información del Sistema de Garantía Interno de Calidad, diseño e integración de acciones de mejora.

La Universidad de Valladolid, a través de los distintos responsables del Sistema de Garantía Interno de Calidad de las Titulaciones, y tal y como hemos definido en el punto 9.1.1 y 9.1.2, tiene la potestad de recibir toda la información generada por el sistema y a través de estos y con el apoyo del Gabinete de Estudios y Evaluación, como responsable de la Unidad Técnica de Calidad, diseña todas aquellas medidas de mejora y acciones que permitan dar respuesta tanto a reclamaciones, sugerencias, evaluaciones negativas y deficiencias de los programas formativos y servicios prestados.

Para ello, se realiza un análisis exhaustivo de la información obtenida, plasmando a través de los planes de mejora anuales, en el caso que sea necesario, las acciones de corrección que deben llevarse a cabo así como los objetivos de calidad para cada programa formativo y servicios prestados.

Los responsables de implementación de dichas acciones de mejora son aquellos de los programas formativos y de los servicios prestados, con la dirección de la Comisión de Calidad de la UVa, de las Comisiones de Garantía de Calidad del Centro y de la Comisión del Título, según sus competencias, y es el Gabinete de Estudios y Evaluación, el responsable de realizar el seguimiento sobre el cumplimiento de los Planes de Mejora, así como de informar a todos los agentes implicados.



**9.9.- Proceso de Evaluación de Enseñanzas Universitarias.**

El presente esquema describe las encuestas concretas que son diseñadas e implementadas en forma y contenido por el Gabinete de Estudios y Evaluación de la Universidad de Valladolid, en coordinación con los Vicerrectorados correspondientes y en línea con los estándares establecidos por organismos de calidad en materia de Universidades, resto de Universidades e Instituciones públicas.

Calendario de evaluaciones:

Colectivo	Encuesta	Punto	Periodicidad	Responsable
Estudiantes	1. Encuesta de satisfacción sobre la actividad docente del profesorado	9.5.1	Al finalizar cada asignatura.	Vicerrectorado Planificación Estratégica Gabinete de Estudios y Evaluación
	2. Encuesta de Satisfacción de los estudiantes con el Programa Formativo y los servicios ofertados	9.5.1	Al finalizar la titulación.	
	3. Encuesta de Satisfacción de los estudiantes con las prácticas externas y los programas de movilidad	9.3	Durante y al finalizar la práctica o programa de movilidad.	
	4. Reunión de evaluación de puntos críticos.	9.5.1	Durante la formación en el caso de utilizar una evaluación a lo largo de la formación y detectar puntos críticos.	
	5. Reunión de evaluación de resultados y propuesta de mejora.	9.5.1	Al finalizar la titulación.	
Personal Docente Investigador y profesorado externo	6. Encuesta de satisfacción del PDI y profesorado externo con el Programa Formativo	9.5.1	Al finalizar cada asignatura.	
	7. Encuesta de Satisfacción del PDI y profesorado externo con el Programa Formativo y los servicios prestados	9.5.1	Al finalizar la titulación.	
	8. Reunión de evaluación de puntos críticos.	9.5.1	Durante la formación en el caso de utilizar una evaluación a lo largo de la formación y detectar puntos críticos.	
Personal de Administración y Servicios	9. Reunión de evaluación de resultados y propuesta de mejora.		Al finalizar la titulación.	
	10. Encuesta de satisfacción del PAS	9.5.1	Al finalizar la titulación.	
Egresados	11. Encuesta de inserción laboral de los graduados/as y su satisfacción con la formación recibida	9.4.	Un año después de finalizar la titulación.	
Empleadores	11. Encuesta de satisfacción de los empleadores con la formación de los titulados	9.4.	Anual: • Al finalizar la titulación. • Al finalizar las prácticas.	



10 Calendario de implantación

10.1 Cronograma de implantación del título.

Curso académico 2010-2011

10.2 Procedimiento de adaptación de los estudiantes de los estudios existentes al nuevo plan de estudios.

Podrán solicitar adaptación a este título los alumnos de Tercer Ciclo que hubieran cursado una o varias asignaturas en los diferentes programas de doctorado regulados por el Real Decreto 778/1998, de 30 de abril por el que se regula el tercer ciclo de estudios universitarios, y por el Real Decreto 56/2005, de 21 de enero por el que se regulan los estudios universitarios de posgrado, que en virtud del R. D 1393/2007, de 29 de octubre por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales, quedan a extinguir.

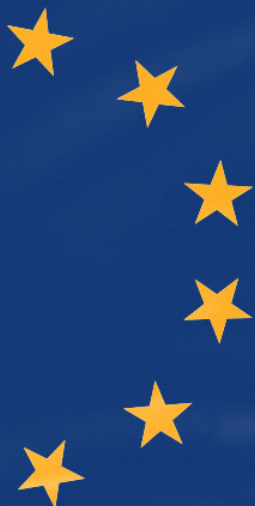
La Comisión Académica y de Calidad del Máster estudiará las solicitudes presentadas y, en caso necesario, solicitará informe a los Departamentos correspondientes. Desde la Secretaría de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales se comunicará al estudiante la resolución de las adaptaciones.

10.3 Enseñanzas que se extinguen por la implantación del correspondiente título propuesto.

Este título de máster no sustituye a ningún otro título existente en la Universidad de Valladolid.



Anexo II: Fichas de Materias y Asignaturas



Master Nueva
Creación



Anexos

**Anexo I: Normas de
permanencia**

Real Decreto 1393/2007,
de 29 de octubre,
por el que se
establece la
ordenación
de las
enseñanzas
universitarias



Universidad de Valladolid

planes.estudios.vicerrectorado.calidad@uva.es

UVa

Master Universitario en: Comercio Exterior

Por la Universidad de Valladolid



Normas de Permanencia de la Universidad de Valladolid.

Aprobado por el Consejo Social
de la Universidad de Valladolid,
en sesión plenaria celebrada el
día 21 de julio de 2005.



Número de créditos de matrícula por estudiante y período lectivo y en su caso normas de permanencia.

Los requisitos planteados en este apartado deben permitir a los estudiantes cursar estudios a tiempo parcial y atender a cuestiones derivadas de la existencia de necesidades educativas especiales. En este sentido, en nuestra universidad se establece con carácter general:

- a) Los estudiantes que inicien estudios de máster deberán matricular un mínimo de 30 créditos ECTS, con excepción de aquéllos a los que les sean parcialmente reconocidos los estudios que inicien.
- b) Por otra parte, deberán matricular el total de créditos del título en un máximo de 2 años en los títulos de máster con una carga lectiva de 60 créditos ECTS, y de 3 años para aquellos que tengan una carga lectiva mayor de 60 créditos ECTS.

En relación con las normas de permanencia debe tenerse en cuenta que el artículo 46.3 de la LOU: “En las Universidades públicas, el Consejo Social, previo informe del Consejo de Coordinación Universitaria, aprobará las normas que regulen el progreso y la permanencia en la Universidad de los estudiantes, de acuerdo con las características de los respectivos estudios.”

En este sentido debe tenerse en consideración la Resolución de 3 de febrero de 2006, de la Universidad de Valladolid, por la que se da publicidad a la Normativa de Permanencias aprobada por el Pleno del Consejo Social el 21 de julio de 2005 (BOCyL 14 de Febrero de 2006). Las normas de permanencia indicadas en el título deben hacer referencia a esta resolución, que a continuación se resumen:

- Los alumnos de la Universidad de Valladolid dispondrán de seis convocatorias para superar cada asignatura, salvo en el trabajo fin de máster para los que no existirá ningún tipo de limitación de convocatoria.
- La no presentación a examen equivaldrá a renuncia de convocatoria, por lo que sólo se contabilizarán a estos efectos las convocatorias calificadas.
- Los alumnos sólo podrán utilizar dos convocatorias por Curso Académico.
- Si el alumno agotara el número máximo de convocatorias establecido podrá solicitar, por circunstancias extraordinarias debidamente acreditadas, una “convocatoria de gracia”.
- La resolución de dichas solicitudes corresponderá al Rector de la Universidad.
- Para la resolución de estas solicitudes y junto a las circunstancias extraordinarias alegadas por el alumno, se tendrá en cuenta las características de los estudios a que se refiere, y las circunstancias personales.



RESOLUCIÓN de 3 de febrero de 2006, de la Universidad de Valladolid, por la que se da publicidad a la Normativa de Permanencias aprobada por el Pleno del Consejo Social el 21 de julio de 2005.

El artículo 46.3 de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades, establece que «En las Universidades Públicas, el Consejo Social, previo informe del Consejo de Coordinación Universitaria, aprobará las normas que regulen el progreso y la permanencia en la Universidad de los estudiantes, de acuerdo con las características de los respectivos estudios».

En el ejercicio de dicha competencia, el Consejo Social de la Universidad de Valladolid, en sesión plenaria celebrada el día 21 de julio de 2005, aprobó la siguiente

Normas de Permanencia

Artículo 1.

La presente normativa regula las condiciones de permanencia en la Universidad de Valladolid de los alumnos matriculados en los estudios de primer y/o segundo ciclo de los estudios universitarios que tengan carácter oficial y validen en todo el territorio nacional.

Artículo 2.

1. Los alumnos de la Universidad de Valladolid dispondrán de seis convocatorias para superar cada asignatura.
2. El examen de la última de dichas convocatorias se realizará, a elección del alumno, por el Profesor de la asignatura o por un Tribunal designado en la forma que establezca el Reglamento de Ordenación Académica.

Artículo 3.

La no presentación a examen equivaldrá a renuncia de convocatoria, por lo que sólo se contabilizarán a estos efectos las convocatorias calificadas.

Artículo 4.

Los alumnos sólo podrán utilizar dos convocatorias por Curso Académico.

Artículo 5.

1. Si el alumno agotara el número de convocatorias establecido en el artículo 2, podrá solicitar, por circunstancias extraordinarias debidamente acreditadas, una «convocatoria de gracia».



2. La resolución de dichas solicitudes corresponderá al Rector de la Universidad, previo informe del Departamento y del Centro afectados.
3. Para la resolución de estas solicitudes y junto a las circunstancias extraordinarias alegadas por el alumno, se tendrá en cuenta las características de los estudios a que se refiere, y las circunstancias personales.
4. Anualmente, el Rector informará al Consejo Social de la resolución de estas solicitudes.

Artículo 6.

La presente Normativa no será de aplicación en los denominados «Proyecto de Fin de Carrera», para los que no existirá ningún tipo de limitación de convocatoria.

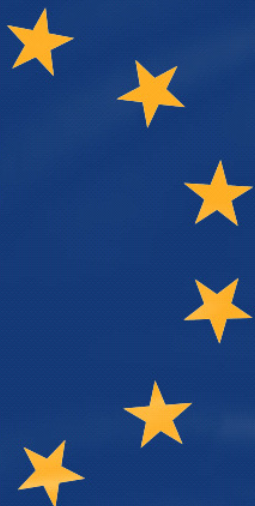
Artículo 7.

La presente normativa entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el «Boletín Oficial de Castilla y León», quedando derogada la que fue aprobada por el Pleno del Consejo Social el día 5 de mayo de 2003 y publicada en el «Boletín Oficial de Castilla y León» el siguiente día 10 de julio de dicho año.

Disposición transitoria

Los alumnos que a la entrada en vigor de la presente Normativa hubieran utilizado cinco o más convocatorias, dispondrán de otras dos para superar la asignatura, la última de las cuales se realizará ante un Tribunal designado en la forma que establezca el Reglamento de Ordenación Académica.

Asimismo podrán solicitar, en su caso, la «convocatoria de gracia» a que se refiere el artículo 5 en los términos establecidos en el mismo.



Master Nueva
Creación



Anexos

**Anexo II: Fichas de
materias y asignaturas**

Real Decreto 1393/2007,
de 29 de octubre,
por el que se
establece la
ordenación
de las
enseñanzas
universitarias



Universidad de Valladolid

planes.estudios.vicerrectorado.calidad@uva.es

UVa

Master Universitario en: Comercio Exterior

Por la Universidad de Valladolid

**Denominación de la materia:****A1 ESTRUCTURA ECONÓMICA INTERNACIONAL**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	5	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Primer semestre

3 Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)**4 Competencias:**

G2, E1, E2, E3, T1, T5

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

Actividades presenciales: 50 horas

- Clases teóricas: 25 horas
- Resolución de problemas y análisis de casos prácticos: 10 horas
- Tutorías y seminarios, incluyendo la presentación de trabajos y ejercicios propuestos: 10 horas
- Evaluación: 5 horas

Trabajo personal del alumno: 75 horas

- Estudio autónomo individual o en grupo: 25 horas
 - Preparación y redacción de ejercicios y otros trabajos: 20 horas
 - Documentación, consultas bibliográficas, Internet: 15 horas
- Programación, experimentación y otros trabajos de ordenador: 15 horas

5.1 Resultados de aprendizaje: (Específicos de la materia o resumen de los esperados para las asignaturas)

- 1.- Comprensión de la dinámica de los procesos históricos recientes.
- 2.- Planificación, elección y utilización de los instrumentos de análisis en historia económica.
- 3.- Comprensión de mapas, gráficos y cuadros estadísticos de historia económica.
- 4.- Elaboración y análisis de casos prácticos de empresas comerciales de ámbito internacional.
- 5.- Comprensión de conceptos y del funcionamiento de las Instituciones Económicas Internacionales.
- 6 - Comprensión de artículos y libros de historia económica y capacidad crítica y reflexiva para valorar informes y obtener conclusiones de los mismos.
- 7.- Conocimiento de las directrices básicas en materia de política comercial en las distintas áreas comerciales del mundo como referencia fundamental en toma de decisiones sobre el grado de apertura comercial que puede plantear la empresa en los mercados exteriores.
- 8.- Realización de supuestos prácticos de observación sobre situaciones económicas y posibilidades de ampliación de las ventas a los mercados mundiales.

6 Sistemas de evaluación:

Esta Materia se servirá de tres procedimientos de evaluación diferenciados:

- 1- El primero de ellos se refiere a una evaluación de los conocimientos adquiridos sobre los contenidos propuestos.
- 2- El segundo de ellos se centrará en la valoración de la participación de los alumnos en grupos de trabajo.
- 3-El tercero valorará los trabajos prácticos o actividades realizadas.

7 Contenidos de la materia:

Esta materia pretende analizar la evolución reciente del comercio internacional y una visión global de la actual estructura del comercio en las distintas áreas comerciales. Asimismo, se trata de mostrar las condiciones en las que se están desarrollando los principales acuerdos comerciales existentes entre las principales áreas comerciales del mundo.

1- Evolución del comercio internacional:

1.1 - La economía internacional desde 1950: Crecimiento y transformaciones.

1.2 - Las instituciones económicas internacionales: FMI, Banco Mundial, GATT, Mercado Común europeo, Marcos comerciales de ámbito regional.

1.3 - La evolución de las relaciones monetarias internacionales y del comercio internacional (1950-2000).

1.4 - El protagonismo de las grandes empresas multinacionales en el comercio internacional.

1.5 - Comercio y desarrollo de la economía internacional: Las economías desarrolladas, los países de economía central planificada, las economías emergentes, el subdesarrollo.

2 - Características de los mercados en los distintos países de la UE.

3 - Evolución de los intercambios comerciales de la UE con el resto del mundo.

4 - Modelo de comercio: diferencias entre los estados miembros y composición del mercado exterior europeo.

5 - Instituciones europeas dedicadas a la política comercial.

6 - Análisis de los principales acuerdos comerciales de la UE con el resto del mundo.

7 - Área del NAFTA: Estados Unidos, México y Canadá.

8 - Área de Extremo Oriente: Japón, Corea del Sur, Taiwán, China y ASEAN.

9 - Área de América Latina.

10 - Otras áreas del Mundo: La India, Sudáfrica, Marruecos, Australia, Oriente Próximo y Rusia.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Para las tres asignaturas que componen esta materia: unas sesiones serán impartidas en español y el resto en inglés.

9 Descripción de las asignaturas:

FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto

Denominación	Crd. ECTS	Carácter					
Evolución del Sistema de Comercio Internacional (International Trade: Evolution)	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Marco Comercial de la Unión Europea (EU Trade Framework)	1,5	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Regulación Comercial de Inversiones en el Resto del Mundo (Commercial and Investments Regulations in the Rest of the World)	1,5	FB	OB	OP	TF	PE	MX

**Denominación de la materia: (Codificación o numeración y nombre)****B1 DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

1	Créditos ECTS:	Carácter: FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto				
	8	FB	OB	OP	TF	PE

2	Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:
Segundo semestre	

3	Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)
Ninguno	

4	Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)
G1, G2, G3, G5, E1, E3, E5, T1, T2, T3, T5, T7.	

5	Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:
---	---

ACTIVIDADES PRESENCIALES	Horas	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	Horas	ECTS
Lección magistral participativa Competencias: G1, G2, G3 y E1	40	1,6	Búsqueda de documentación jurídica en Internet Competencias: G2, G3, G5, E5, T1, T2 y T3	35	1,4
Aprendizaje basado en problemas (ABP) Competencias: G1, G3, G5 y E3	15	0,6	Preparación y elaboración de trabajos en equipo Competencias: G1, E3, T1, T2, T3, T5 y T7	55	2,2
Estudio de casos Competencias: G1, G3, G5 y E5	15	0,6			
Seminario Competencias: G2, G3, E1, E3, T3, T5 y T5	10	0,4			
Tutorías Competencias: G5, T3, T5 y T7	30	1,2			
Total presencial	110	4,4	Total no presencial	90	3,6

5.1	Resultados de aprendizaje: (Específicos de la materia o resumen de los esperados para las asignaturas)
-----	---

- Para la asignatura de Contratación Internacional:
- Utilizar la terminología jurídica propia de los contratos internacionales.
 - Ser capaz de identificar los distintos elementos de un contrato.
 - Calificar desde el punto de vista jurídico los contratos más frecuentes del comercio internacional.
 - Conocer el régimen jurídico de la contratación electrónica.
 - Determinar el Derecho aplicable a los contratos internacionales.
 - Saber cuál es el régimen jurídico de la compraventa internacional de mercancías.
 - Saber aplicar los conocimientos teóricos a supuestos prácticos.
 - Tener nociones de los fundamentos de la licitación internacional pública de bienes, obras y servicios.
- Para la asignatura de Arbitraje Comercial Internacional:
- Distinguir los diferentes medios de solución de controversias en el comercio internacional (vía judicial y vía extrajudicial).
 - Identificar las características esenciales del arbitraje internacional y diferenciarlo de otros medios extrajudiciales de resolución de controversias (como la mediación y la conciliación).
 - Conocer los principales organismos arbitrales internacionales y su funcionamiento.
 - Determinar los efectos de los laudos arbitrales (tanto nacionales como extranjeros), y los motivos de

**Denominación de la materia: (Codificación o numeración y nombre)****B2 DERECHO FISCAL**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	3	FB	OB	OP	TF	PE

2 **Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:**
Segundo semestre

3 **Requisitos previos:** (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)
Ninguno

4 **Competencias:** (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)
G1, G2, G3, G5, E3, E4, E5, T1, T2, T4, T5, T7.

5 **Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:**

ACTIVIDAD FORMATIVA	COMPETENCIAS	ECTS
Teórica	G1, G2, G3 y T1	1,4
Prácticas en el aula	G1, G3, G5, E3, E5, T1, T2 y T7	1,0
Seminario	G2, G3, E4, T3, T4, T5	0,6
		3

5.1 **Resultados de aprendizaje:** (Específicos de la materia o resumen de los esperados para las asignaturas)

Al final del curso el alumno deberá:

- Conocer los fundamentos de la fiscalidad directa e indirecta de las operaciones transfronterizas.
- Identificar los distintos tributos directos de los diferentes países que inciden en las operaciones de comercio internacional así como las posibles situaciones de doble imposición y los mecanismos existentes para atenuarla.
- Identificar los tributos indirectos que gravan las distintas operaciones de comercio internacional y su repercusión en los costes de la empresa.
- Ser capaz de determinar las implicaciones fiscales de las operaciones transfronterizas que realizan las empresas.

6 **Sistemas de evaluación:** (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

- Realización y exposición oral de casos prácticos sobre las materias impartidas en la asignatura.
- Examen escrito consistente en una prueba objetiva para evaluar los conocimientos teóricos del alumno y en uno o varios ejercicios prácticos.

7 **Contenidos de la materia:** (Breve descripción de la materia)

- Introducción a la fiscalidad internacional.
- Fiscalidad de las inversiones españolas en el exterior.
- Fiscalidad de la inversión extranjera en España.
- La imposición indirecta en las operaciones de comercio internacional.
- Planificación fiscal del comercio exterior.

8 **Comentarios adicionales:** (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

La única asignatura que compone esta materia se impartirá en español (algunas sesiones) y en inglés (el resto de sesiones).

9 **Descripción de las asignaturas:** FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto

Denominación	Crd. ECTS	Carácter					
Fiscalidad Internacional (International Tax System)	3	FB	OB	OP	TF	PE	MX

**Denominación de la materia: (Codificación o numeración y nombre)****C1 LENGUA EXTRANJERA**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	18	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Primer semestre

3 Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

Para la asignatura de Inglés Comercial se requiere Tener un nivel B2 según los niveles de referencia del Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCER).

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G6, E5, E6, E7, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:**Francés comercial**

- o Clases magistrales y realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 créditos ECTS) de cara a lograr la competencia de 'comprender la estructura del francés empleado en Comercio Exterior
- o Realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) para conseguir la competencia de 'desarrollar un vocabulario de francés que permita trabajar en Comercio Exterior.
- o Realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 créditos ECTS) para conseguir la destreza 'comprender, leer, hablar y escribir en francés, tal y como se emplea en Comercio Exterior.
- o Clases magistrales, realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas, aprendizaje cooperativo y tutorías (3 créditos ECTS) de cara a conseguir la destreza Manejar destrezas específicas del francés empleado en Comercio Exterior.

Inglés comercial

- o Clases magistrales y realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) de cara a lograr la competencia de 'comprender la estructura del francés empleado en Comercio Exterior
- o Realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) para conseguir la competencia de 'desarrollar un vocabulario de francés que permita trabajar en Comercio Exterior.
- o Realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) para conseguir la destreza 'comprender, leer, hablar y escribir en francés, tal y como se emplea en Comercio Exterior.
- o Clases magistrales, realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas, aprendizaje cooperativo y tutorías (3 créditos ECTS) de cara a conseguir la destreza Manejar destrezas específicas del francés empleado en Comercio Exterior.

Alemán comercial

- o Clases magistrales y realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 créditos ECTS) de cara a lograr la competencia de 'comprender la estructura del alemán empleado en Comercio Exterior
- o Realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 créditos ECTS) para conseguir la competencia de 'desarrollar un vocabulario de alemán que permita trabajar en Comercio Exterior.
- o Realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 créditos ECTS) para conseguir la destreza 'comprender, leer, hablar y escribir en alemán, tal y como se emplea en Comercio Exterior.
- o Clases magistrales, realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas, aprendizaje cooperativo y tutorías (3 créditos ECTS) de cara a conseguir la destreza Manejar destrezas específicas del alemán empleado en Comercio Exterior.

5.1

Resultados de aprendizaje: (Específicos de la materia o resumen de los esperados para las asignaturas)

- Adquisición de una competencia lingüística avanzada en la comunicación oral y escrita en francés.
- Dominio del lenguaje propio del comercio en un nivel avanzado de la lengua francesa.
- Familiarización con la terminología específica del campo del comercio en un nivel avanzado de la lengua francesa.
- Adquisición de una competencia lingüística avanzada en la comunicación oral y escrita en alemán.
- Dominio del lenguaje propio del comercio en un nivel avanzado en lengua alemana
- Familiarización con la terminología específica del campo del comercio en un nivel avanzado en lengua alemana.
- Aprender a manejar las destrezas de 'reading', 'listening', 'writing' y 'speaking' con textos de comercio exterior escritos y orales (nivel C1 del MCER).
- Aprender y manejar terminología específica del comercio exterior en lengua inglesa (nivel C1 del MCER).
- Practicar la gramática en un contexto de comercio exterior (nivel C1 del MCER).
- Aprender a manejar destrezas específicas del inglés empleado en comercio exterior (nivel C1 del MCER).
- Conocer el proceso de internacionalización de la empresa en todas sus etapas y la operativa asociada a la logística de exportación e importación.
- Saber planificar, desarrollar y controlar la estrategia de Marketing Internacional.
- Saber elaborar Planes de Marketing Internacional.
- Ser capaz de resolver y valorar de forma crítica problemas y supuestos de ámbito comercial de la empresa en un entorno internacional.
- Habilidades para el desarrollo de procesos de negociación en contexto intercultural
- Capacidad para formarse y desarrollar actitudes abiertas antes los procesos de comunicación intercultural
- Conocimientos para el desempeño eficaz de las relaciones sociales en contextos formales
- Conocimiento de los fundamentos básicos del protocolo empresarial.
- Desarrollo de valores éticos

0

6 Sistemas de evaluación: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

Las tres asignaturas contemplan la realización de un trabajo relacionado con los contenidos y competencias desarrollados durante el curso junto con la valoración de las actividades realizadas en el mismo.

7 Contenidos de la materia: (Breve descripción de la materia)***Inglés Comercial***

Textos de comercio exterior en lengua inglesa sobre 'Foreign Trade, Global Marketing, 'International Marketing', 'Market Research', 'International Product Policy', 'International Pricing Policy', 'international Promotion', 'International Distribution' or 'International Segmentation, Brand and Positioning'. Nivel C1 del MCER.

Terminología específica del comercio exterior en lengua inglesa. Nivel C1 del MCER.

Gramática inglesa en el contexto de comercio exterior Nivel C1 del MCER.

Destrezas específicas del inglés empleado en comercio exterior: 'international oral commercial communication' and 'international written commercial communication. Nivel C1 del MCER.

Francés comercial

Presentar su empresa: estructura y organización, analizar el papel del producto en el mercado francés, métodos para realizar el marketing de su producto y marketing intercultural en el mercado francés, informar al estudiante sobre las distintas ferias en Francia, el trato con el cliente en la feria, comparar y recomendar los productos de su propia empresa, mantener los contactos establecidos en una feria, comprender y expresar las condiciones comerciales y las condiciones de un contrato, negociar precios, ofertas, pedidos, simular una comunicación de negocio mediante una llamada telefónica, expresar e intermediar sobre quejas con respecto a pedidos, informar al estudiante sobre el mercado laboral en Francia, redactar y comprender anuncios del mercado laboral, solicitar un puesto de trabajo y preparar una entrevista de trabajo, entender y debatir sobre programas de economía en la televisión francesa.

8

Alemán comercial

Comprender y expresar las condiciones comerciales y las condiciones de un contrato.
Informar al estudiante sobre las distintas ferias en Alemania.
El trato con el cliente en la feria.
Comparar y recomendar los productos de su propia empresa.
Mantener los contactos establecidos en una feria.
Presentar su empresa: estructura y organización.
Analizar el papel del producto en el mercado francés.
Métodos para realizar el marketing de su producto y marketing intercultural en el mercado francés.
Negociar precios, ofertas, pedidos.
Simular una comunicación de negocio mediante una llamada telefónica.
Expresar e intermediar sobre quejas con respecto a pedidos.
Informar al estudiante sobre el mercado laboral en Alemania:
Redactar y comprender anuncios del mercado laboral, solicitar un puesto de trabajo y preparar una entrevista de trabajo.
Entender y debatir sobre programas de economía en la televisión alemana.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

La asignatura Inglés Comercial (Commercial English) se impartirá íntegramente en inglés.

9 Descripción de las asignaturas:

FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto

Denominación	Crd. ECTS	Carácter					
Inglés Comercial (Commercial English)	6	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Alemán Comercial	6	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Francés Comercial	6	FB	OB	OP	TF	PE	MX

**Denominación de la materia: (Codificación o numeración y nombre)****C2 COMUNICACIÓN**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	2	FB	OB	OP	TF	PE

2	Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:
	Primer semestre

3	Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)
	Requisitos genéricos de la titulación.

4	Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)
	G1, G2, G3, G4, G5, G6, E5, E8, E7, T1, T2, T3, T4, T5, T6

Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS	ECTS
Lección magistral. Competencias: G4, G5, G6, E8	15	0,6	Búsqueda de documentación Competencias: T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7. G4, G5, G6	10	0,4
Seminarios de ejercicios prácticos: T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7. G4, G5, G6. E8	5	0,2	Preparación y elaboración de trabajos en equipo T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7. G4, G5, G6	10	0,4
Tutorías individual y grupal Competencias: T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7, G4, G5, G6.	5	0,2	Preparación y realización de la evaluación final T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7. G4, G5, G6	5	0,2
Total presencial	25	1	Total no presencial	25	1

5.1 **Resultados de aprendizaje:** (Específicos de la materia o resumen de los esperados para las asignaturas)

Habilidades para el desarrollo de procesos de negociación en contexto intercultural
Capacidad para formarse y desarrollar actitudes abiertas antes los procesos de comunicación intercultural
Conocimientos para el desempeño eficaz de las relaciones sociales en contextos formales
Conocimiento de los fundamentos básicos del protocolo empresarial.
Desarrollo de valores éticos

6 **Sistemas de evaluación:** (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

1. La participación en las prácticas: 30% de la puntuación global.
2. Realización de trabajos (estudios de casos) en el aula: 30% de la puntuación global.
Un aprueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en la asignatura en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

7 **Contenidos de la materia:** (Breve descripción de la materia)

Tema 1. La interacción comercial como forma de negociación
Tema 2. Cultura y culturas nacionales en los procesos de negociación
Tema 3. Negociación en contextos interculturales
Tema 4. Análisis específicos de contextos de negociación intercultural.
Tema 5. La ética en los procesos de negociación comercial y en las relaciones culturales

8 **Comentarios adicionales:** (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

La única asignatura que compone esta materia, Negociación Internacional y Protocolo (International Negotiations and Protocols), se impartirá en español (algunas sesiones) y en inglés (el resto de sesiones).

9 **Descripción de las asignaturas:** FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto

Denominación	Crd. ECTS	Carácter					
Negociación Internacional y Protocolo (International Negotiations and Protocols)	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX

**Denominación de la materia: (Codificación o numeración y nombre)****C3 MARKETING INTERNACIONAL**

1	Créditos ECTS:	Carácter: FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto					
	9	FB	OB	OP	TF	PE	MX

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Primer semestre

3 Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

Ninguno

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS	ECTS
Lección magistral. Presentación en el aula de los conceptos de Marketing Internacional y procedimientos asociados al proceso de internacionalización de la empresa. Competencias: G1, G2, G3, E2, E3.	60	2,4	Búsqueda de documentación Competencias: G5, T1, T5	10	0,4
Estudios de casos Competencias: G1, G3, G5, E4, T7	20	0,8	Preparación y elaboración de trabajos en equipo Competencias: G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T5, T6, T7	35	1,4
Seminarios Competencias: G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T5, T6, T7	30	1,2	Preparación y realización de la evaluación final Competencias: G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7	30	1,2
Tutorías individual y grupal Competencias: G5, T1, T2, T5, T6	40	1,6			
Total presencial	150	6	Total no presencial	75	3

5.1

Resultados de aprendizaje: (Específicos de la materia o resumen de los esperados para las asignaturas)

1. Conocer el proceso de internacionalización de la empresa en todas sus etapas y la operativa asociada a la logística de exportación e importación.
2. Saber planificar, desarrollar y controlar la estrategia de Marketing Internacional.
3. Saber elaborar Planes de Marketing Internacional.
4. Ser capaz de resolver y valorar de forma crítica problemas y supuestos de ámbito comercial de la empresa en un entorno internacional.

6 Sistemas de evaluación: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

Para la asignatura de Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations) (2 ECTS):

1. La participación en las prácticas (seminarios): 30% de la puntuación global.
2. La realización de un trabajo individual sobre los temas propuestos por el profesor o por el alumno: 30% de la puntuación global.

3. Una prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en la asignatura en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

Para la asignatura de Marketing Internacional (International Marketing) (7 ECTS):

3. La participación en las prácticas (seminarios): 30% de la puntuación global.
4. Los trabajos y las actividades (estudios de casos) en el aula: 20% de la puntuación global.
5. La asistencia/participación en las actividades propuestas anexas a la asignatura (ciclo de conferencias, talleres...): 10% de la puntuación global.
4. Un aprueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en la asignatura en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

7 Contenidos de la materia: (Breve descripción de la materia)

De la asignatura Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations):

- Aprovisionamiento de materiales.
- Embalaje y contenedores.
- Almacenamiento.
- El transporte marítimo.
- El transporte por carretera.
- El transporte ferroviario.
- El transporte aéreo.
- El transporte multimodal.
- Costes y seguros.
- Documentos del transporte internacional.

De la asignatura Marketing Internacional (International Marketing):

- Estrategias de Marketing Internacional
- Marketing mix Internacional
- Política de comunicación y posicionamiento internacional
- Investigación de mercados en el entorno internacional
- Plan de Marketing Internacional
- Casos prácticos de Marketing Internacional

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

La asignatura Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations) se impartirá íntegramente en inglés.

La asignatura Marketing Internacional (International Marketing), se impartirá en español (algunas sesiones) y en inglés (el resto de sesiones).

9 Descripción de las asignaturas: FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto

Denominación	Crd. ECTS	Carácter					
Logística y Operativa de Exportación e Importación (Logistics and Export and Import Operations)	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Marketing Internacional (International Marketing)	7	FB	OB	OP	TF	PE	MX

**Denominación de la materia: (Codificación o numeración y nombre)****D1 INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	10	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Segundo semestre

3 Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

No se han establecido

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G1, G2, G3, G6, E1, E3, E4, E8, T3, T5

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

- Lección magistral: 4,5 ECTS. Competencias G1, G3, G6. E1, E3, E4, E8, T3, T5.
- Seminarios prácticos: Análisis de casos: 2,5 ECTS. Competencias G1, G2, G3, G6, E4, E8, T3, T5.
- Trabajo de grupo: Prácticas de observación sobre situaciones concretas: 1,1 ECTS. Competencias G1, G3, E1, E3.
- Tutorías individual y grupal: 0,8 ECTS. Competencias G1, G3, E1, E3, T3.
- Otras actividades: 0,2 ECTS. Competencias G6, E4, T5
- Preparación y realización de la evaluación final: 0,9 ECTS Competencias G1, G3, G6, E1, E3, E4, T3, T5

5.1 Resultados de aprendizaje: (Específicos de la materia o resumen de los esperados para las asignaturas)

1. Saber detectar los factores sociales, culturales y políticos más significativos en cada mercado.
2. Saber detectar las necesidades y funciones del departamento de exportación / internacionalización de la empresa
3. Alcanzar los conocimientos y técnicas necesarias para diseñar y desarrollar la Gestión de la Calidad y del Medioambiente según los diferentes modelos internacionales.
4. Desarrollar competencias para diseñar modelos de Mejora Continua.
5. Lograr una adecuada comprensión y valoración de la importancia y conexiones entre los esfuerzos de internacionalización de los negocios y las necesidades de RRHH.
6. Lograr un conocimiento suficiente de las funciones tradicionales de RRHH y de sus singularidades en el caso de las actividades fuera del país de origen de los trabajadores.
7. Conseguir un adecuado conocimiento de la realidad de la gestión de los expatriados en el caso español.
8. Saber elegir la/s opción/opciones más adecuada/s de internacionalización de la empresa de entre las distintas formas de acceso a los mercados exteriores.
9. Saber seleccionar el intermediario de distribución más apropiado para el país objetivo.

6 Sistemas de evaluación: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

Asignaturas: Dirección de Empresas Internacionales (Business Management) y Modelo de Internacionalización de la Empresa:

- La participación en las prácticas (seminarios) de la signatura: 30% de la puntuación global.
- La realización de un trabajo individual sobre los temas propuestos por el profesor o por el alumno: 20 % de la puntuación global.
- La asistencia/participación en las actividades propuestas anexas a la asignatura (ciclos de conferencias, congresos, talleres...): 10% de la puntuación global.
- Una prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

Asignatura: Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates)

- Prueba objetiva sobre conceptos teóricos de la asignatura (40%). Prueba escrita compuesta de preguntas de tipo test, cuestiones de tipo verdadero-falso, definiciones y ejercicios prácticos.
- Valoración de los Análisis de casos, materiales y ejercicios cooperativos realizados en los seminarios prácticos (40%).
- Participación e implicación en las actividades del aula (20%).

Asignatura: Modelos Internacionales de Gestión de la Calidad y el Medioambiente.

- Asistencia y participación en las actividades propuestas un 30% de la puntuación global.
- Prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en el estudio individual del alumno un 70% de la puntuación global.

7 Contenidos de la materia: (Breve descripción de la materia)

1. Factores determinantes de la internacionalización de la empresa.
2. Las influencias externas. Las diferencias entre países.
3. El etnocentrismo y el criterio de autorreferencia.
4. Administración de recursos humanos en el departamento de exportación / internacionalización.
5. Normativa Internacional sobre la calidad y el medioambiente.
6. Requisitos de un Sistema de Gestión de la Calidad y del Medioambiente según las Normas ISO 9001:2008 e ISO 14001:2004.
7. La Certificación de productos, personas y Sistemas de Gestión.
8. El Modelo Europeo de Excelencia.
9. Estrategias de internacionalización y necesidades de recursos humanos.
10. La gestión de expatriados: ventajas e inconvenientes
11. Prácticas de recursos humanos a nivel internacional: las singularidades del expatriado.
12. Reclutamiento y selección.
13. Formación y desarrollo profesional.
14. Compensación.
15. El regreso prematuro y la repatriación.
16. La expatriación en España.
17. Razones para la internacionalización de actividades.
18. Etapas en la internacionalización de la empresa.
19. La internacionalización de la PYME.
20. Funciones del área de internacional.
21. Modelos (opciones) de internacionalización de la empresa.
22. Los intermediarios en distribución.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

La asignatura **Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates)** se impartirá íntegramente en inglés.

La asignatura **Dirección de Empresas Internacionales (Business Management)**, se impartirá en español (algunas sesiones) y en inglés (el resto de sesiones).

9 Descripción de las asignaturas:

FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto

Denominación	Crd. ECTS	Carácter					
Dirección de Empresas Internacionales (Business Management)	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Modelos Internacionales de Gestión de la Calidad y el Medioambiente	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Gestión de Directivos y Trabajadores Desplazados (Management of Executives and Expatriates)	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Modelo de Internacionalización de la Empresa	4	FB	OB	OP	TF	PE	MX

**Denominación de la materia: (Codificación o numeración y nombre)****D2 FINANCIACIÓN INTERNACIONAL, MEDIOS DE PAGO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	8	FB	OB	OP	TF	PE

2 **Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:**
Primer semestre

3 **Requisitos previos:** (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

4 **Competencias:** (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)
G1, E5, T2

5 **Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:**

- Clases teóricas: 2,3 ECTS. Competencias T2, G1, E5.
- Seminarios/Talleres/Laboratorio: 2,6 ECTS. Competencias T2, G1, E5.
- Prácticas en aula: 2 ECTS. Competencias T2, G1, E5.
- Otras actividades: 0,3 ECTS. Competencias T2, G1, E5.
- Trabajo teórico-práctico/Evaluación: 0,8 ECTS. Competencias T2, G1, E5.

5.1 **Resultados de aprendizaje: (Específicos de la materia o resumen de los esperados para las asignaturas)**
Los resultados se agrupan en dos vertientes claramente diferenciadas:

Financiación internacional:

1. Analizar el funcionamiento de los mercados de divisas y en particular el riesgo derivado de los tipos de cambio y su cobertura.
2. Conocer los mercados internacionales de renta fija, renta variable y derivados.
3. Saber seleccionar el medio de cobro/pago más adecuado en cada operación de comercio internacional.
4. Comprender los instrumentos de financiación de las operaciones de importación y exportación.
5. Ser conscientes de los distintos riesgos existentes en el comercio internacional y conocer las estrategias disponibles para su cobertura.
6. Conocer el papel de las instituciones oficiales en el comercio internacional.

Informática aplicada al Comercio Exterior:

1. Adquisición de destreza en el empleo de nuevas tecnologías informáticas.
2. Capacidad de análisis de problemas y situaciones nuevas en función de la evolución de la tecnología
3. Habilidad de trabajo en grupo soportada en aplicaciones de nuevas tecnologías
4. Introducir al alumno en las metodologías y herramientas actuales que son empleadas con mayor frecuencia en las empresas que se encuentran en la etapa de utilización de ERP's, SCM's y CRM's.
5. Conocer qué es un ERP y cuáles son sus características, funciones, etc..., trabajando con un software ERP vía Web.
6. Conocer de forma práctica los: Sistemas Gestores de Bases de Datos Relacionales, Sistemas de Información Empresariales, Sistemas de Planificación de los Recursos Empresariales (ERP's), Sistemas de Gestión de la Cadena de Suministros (SCM's) y Sistemas de Gestión de las Relaciones con los Clientes (CRMs,).
7. Adquisición de destreza en el empleo de nuevas tecnologías informáticas.
8. Obtención de actitud crítica acerca de las distintas soluciones de gestión en cooperación con los posibles socios tecnológicos.

6 **Sistemas de evaluación:** (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

Financiación internacional:

- Asistencia y Participación activa en las actividades presenciales: 20%
- Resolución de ejercicios prácticos y controles de conocimiento periódicos: 20%
- Realización de trabajos individuales y/o en grupo y presentación oral de trabajos: 30%
- Prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados: 30%

Informática aplicada al Comercio Exterior:

La calificación final, quedará constituida por la nota de las presentaciones (mínimo 60%) y la valoración del resto de actividades (entrega de ejercicios, supuestos prácticos, trabajos entregados, etc..) (máximo 40%)

7 Contenidos de la materia: (Breve descripción de la materia)

1. Mercados de divisas.
2. Mercados financieros internacionales.
3. Gestión internacional de pagos y cobros.
4. Instrumentos de financiación.
5. Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional.
6. Los programas de ayudas locales, autonómicas, nacionales e internacionales.
7. Internet y sus servicios
 - a. Correo electrónico
 - b. Navegación y Búsquedas
 - c. Transferencia de datos
8. Sistemas de Información Empresariales. Software de Gestión: ERP, CRM, SCM, e-Facture.
9. Repositorio de documentos. Digitalización, organización y recuperación de documentos
10. Seguridad. Certificación, Validación, Firma digital

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

9 Descripción de las asignaturas: FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto

Denominación	Crd. ECTS	Carácter					
Financiación Internacional	6	FB	OB	OP	TF	PE	MX
Informática Aplicada al Comercio Exterior	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX

**Denominación de la materia: (Codificación o numeración y nombre)****E1 PRÁCTICUM**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	6	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

La asignatura de Prácticas en Empresas o Instituciones forma parte de la materia y módulo denominados Prácticum, y se cursará durante el segundo semestre del Máster.

3 Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

En algunos casos se va a tratar de ligar el desarrollo de la práctica con el Trabajo Fin de Máster, de forma que el alumno pueda elaborar un proyecto relacionado con la empresa en la que está llevando a cabo sus prácticas. De esta forma saldrían beneficiados tanto alumnos como empresas.

Para la realización de Prácticas en Empresa o Instituciones se requerirá haber superado un mínimo de 30 ECTS.

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G1, G5, E3, E4, E5, T2, T4, T5, T7

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

Para la asignatura de Prácticas en Empresas o Instituciones:

1. Desarrollo de prácticas en las empresas o instituciones: Incluye la realización de actividades a lo largo de las mismas. Las citadas actividades se estructurarán en el tiempo, incluyendo un mayor peso de la observación en los momentos iniciales, para encaminarse progresivamente a una mayor participación en las tareas empresariales o en la planificación de procesos y de proyectos (5 ECTS).
2. Elaboración de documentos: A lo largo del período de prácticas el estudiante elaborará diferentes documentos (memoria, diario, informes, etc.) que ayudarán al desarrollo de las competencias de esta asignatura y constituirán un reflejo del proceso de adquisición de las mismas (0,5 ECTS).
3. Tutorías individuales (con los tutores asignados en la empresa o en la Universidad) (0,5 ECTS).

5.1 Resultados de aprendizaje: (Específicos de la materia o resumen de los esperados para las asignaturas)

1. Comprensión de los factores relevantes de los distintos mercados en los que opera la empresa.
2. Diseño, implementación y evaluación de la estrategia de internacionalización de la empresa.
3. Gestión de procesos comerciales.

6 Sistemas de evaluación: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

La evaluación de las Prácticas Externas incluirá los siguientes elementos:

1. Las actividades reflejadas en los documentos (memoria, diario, informe,...).
2. El control de la actividad realizada en el período de prácticas en las empresas.
3. En los procedimientos de evaluación intervendrán los tutores en la empresa/institución y los asignados por la Universidad. Se tomarán en consideración aspectos formales, cognoscitivos, procedimentales, actitudinales, así como la implicación personal del estudiante.

7 Contenidos de la materia: (Breve descripción de la materia)

La asignatura de Prácticas en Empresas o Instituciones no establece una relación de temas, aunque sí pueden distinguirse los siguientes asuntos que serán abordados durante su desarrollo:

- Evaluación inicial de expectativas y conocimientos previos.
- Objetivos, finalidad y fases de la práctica.
- Documentos de la práctica.
- Sentido e importancia de los procesos de observación durante la práctica.
- Sentido e importancia de los procesos de reflexión y de interacción teoría-práctica.
- Análisis colaborativo de experiencias profesionales.
- Otros aspectos relevantes de la práctica empresarial.
- Evaluación del proceso de la práctica empresarial.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Para la orientación del alumnado y de los tutores se confeccionará una guía de Prácticas en Empresa o Instituciones, que regulará los principales aspectos de la misma.

En muchos casos se intentará ligar el desarrollo de la práctica con el Trabajo Fin de Máster, de forma que el alumno pueda elaborar un proyecto relacionado con la empresa en la que esté realizando su práctica. De esta forma saldrían beneficiados tanto alumnos como empresas.

9 Descripción de las asignaturas: FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto

Denominación	Crd. ECTS	Carácter					
Prácticas en Empresas o Instituciones		FB	OB	OP	TF	PE	MX

**Denominación de la materia: (Codificación o numeración y nombre)****F1 TRABAJO FIN DE MÁSTER**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto				
	12	FB	OB	OP	TF	PE	MX

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

El Trabajo Fin de Máster se podrá realizar a lo largo de todo el curso.

3 Requisitos previos: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

En algunos casos se va a tratar de ligar el desarrollo de la práctica con el Trabajo Fin de Máster, de forma que el alumno pueda elaborar un proyecto relacionado con la empresa en la que está llevando a cabo sus prácticas. De esta forma saldrían beneficiados tanto alumnos como empresas.

El Trabajo Fin de Máster sólo podrá ser evaluado una vez que se tenga constancia de que el estudiante ha superado las evaluaciones previstas en las restantes materias del Plan de Estudios y dispone, por tanto, de todos los créditos necesarios para la obtención del Título de Máster, salvo los correspondientes al propio Trabajo.

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G1, G4, E2, E3, E4, E5, T1, T2, T5

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

Para la asignatura Trabajo Fin de Máster:

1. La estructura del aprendizaje se ajustará a las siguientes cuatro fases: información, planificación, realización del Proyecto y evaluación.
2. En cuanto a la primera etapa, se efectuará por el alumno: a) la revisión y consulta de la bibliografía correspondiente a su tema; b) consultas de bases de datos, anuarios, directorios, etc.; y c) consulta de fuentes diversas: periódicos y revistas generales, sectoriales, empresariales, INTERNET... (1 ECTS)
3. Elaboración de la Memoria del Trabajo Fin de Máster: El Trabajo Fin de Máster será realizado individualmente por cada estudiante bajo la dirección de un tutor y se concretará en una Memoria (4 ECTS)
4. Tutoría y defensa del Trabajo Fin de Máster. El tutor se designará entre el profesorado que imparte docencia en el Título, especialmente entre los profesionales externos a la Universidad, y en su labor de tutoría deberá fijar las especificaciones del Trabajo Fin de Máster, orientar al estudiante durante la realización del mismo, velar por que el estudiante alcance los objetivos inicialmente establecidos en el tiempo fijado, así como autorizar su presentación (1 ECTS). El alumno dispondrá de tutor desde la segunda semana de clase del primer semestre, lo que le permitirá ir desarrollando el trabajo durante todo el año.

5.1 Resultados de aprendizaje: (Específicos de la materia o resumen de los esperados para las asignaturas)

1. Diseño, desarrollo y evaluación de procesos de un proyecto de negocio internacional
2. Puesta en práctica de estrategias que sirvan para definir la manera en que se va a penetrar en un mercado internacional.
3. Lecturas críticas de documentos organizativos y legislativos
4. Análisis de las características de las empresas y sus productos y su capacidad para competir en los mercados exteriores.
5. Desarrollo de un pensamiento crítico que posibilite procesos de reflexión (teoría-práctica) y la toma de decisiones sobre situaciones de enseñanza-aprendizaje
6. Elaboración de la Memoria del Trabajo Fin de Máster
7. Exposición oral de las líneas principales del Trabajo Fin de Máster que podrá realizar en inglés o en español
8. Discusión y debate sobre las observaciones y preguntas formuladas por la Comisión Evaluadora

6 Sistemas de evaluación: (Genéricos de la titulación, específicos de la materia o resumen de las asignaturas)

El Proyecto se presentará impreso y en soporte magnético o CD antes de la fecha establecida como límite por el Comité Académico de Máster.. La presentación se hará en forma de transparencias o en PowerPoint. La presentación-exposición tendrá lugar aproximadamente un mes después, con una duración aproximada de 20 minutos. La dinámica de exposición será similar a la de un Director de Exportación ante el órgano de decisión

de una empresa (Consejo, Junta de Accionistas...).

El Presidente de la respectiva Comisión Evaluadora notificará a cada estudiante el lugar, día y horas fijados para la defensa de su Trabajo, al menos con diez días naturales de antelación respecto de la fecha señalada para la defensa. Una vez realizada la defensa del Trabajo Fin de Máster. A continuación, el estudiante contestará a las preguntas y aclaraciones que planteen los miembros de la Comisión Evaluadora. La Comisión Evaluadora deliberará sobre la calificación a puerta cerrada, dando audiencia al tutor antes de otorgar la calificación. Si el resultado de la calificación fuera suspenso, la Comisión Evaluadora hará llegar al estudiante y a su tutor las recomendaciones oportunas. En la presentación se deberán tener en cuenta los siguientes aspectos:

La Comisión Evaluadora redactará y firmará la correspondiente acta de calificación, que se hará pública y se remitirá al órgano designado para este propósito por el Centro. La Comisión Evaluadora podrá proponer en acta motivada la concesión de la mención "Matrícula de Honor" al trabajo cuya calificación sea igual o superior a 9. El número de estas menciones no podrá exceder el cinco por ciento del alumnado matriculado en esta asignatura, salvo que su número sea inferior a 20, en cuyo caso se podrá conceder una única "Matrícula de Honor". El Centro designará el órgano que decidirá sobre la asignación de estas menciones. Las calificaciones otorgadas por las distintas comisiones evaluadoras serán trasladadas al acta de la asignatura Trabajo Fin de Máster por el órgano que designe el Centro.

7 Contenidos de la materia: (Breve descripción de la materia)

Los Trabajos Fin de Máster se centrarán en el desarrollo de un plan para la comercialización de un producto a escala internacional (estudio país-producto), o en el diseño específico de un plan innovador de negocio para un país. No obstante, cabrá la posibilidad de que lleven a cabo un trabajo diferente, siempre y cuando tengan el visto bueno de su tutor y sea aprobado por el comité académico del master.

Los estudios país-producto consisten en elaborar un plan para la introducción de un determinado producto en un país, o conjunto de países preferentemente de fuera de la Unión Europea. Los alumnos elegirán libremente el producto y el país, aunque en cualquier caso no podrá haber repeticiones de países y/o de productos. En caso de falta de acuerdo decidirá el profesor, por sorteo.

El contenido del trabajo se ajustará a las indicaciones mínimas que dará el profesor, básicamente con la siguiente estructura:

En el caso de un plan de comercialización de un producto a escala internacional el contenido mínimo del trabajo tendrá los siguientes puntos:

1. Introducción.
2. Resumen ejecutivo y conclusiones principales.
3. Panorámica del país..
4. Análisis del mercado.
5. Análisis interno y políticas de comercialización.
 - 5.1. Definición de objetivos y estrategias.
 - 5.2. Política de marketing-mix:
6. Acceso al mercado.
7. Conclusiones.
8. Bibliografía.
9. Anexos. (opcional)

En la situación en la que el alumno opte por un plan de negocio, su estructura deberá ajustarse al siguiente esquema.

1. Introducción
2. Resumen ejecutivo.
3. Idea del negocio.
4. Definición del negocio.
5. Análisis del entorno y del mercado.
6. Modelo y estrategias de negocio.
7. Plan de marketing y ventas.
8. Plan de producción.
9. Plan organizativo y de recursos humanos.
10. Plan económico-financiero.
11. Plan de puesta en marcha.
12. Plan de evaluación y Cuadro de Mando Integral.
13. Conclusiones.
14. Anexos. (opcional)

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

En muchos casos se intentará ligar el desarrollo de la práctica con el Trabajo Fin de Máster, de forma que el alumno pueda elaborar un proyecto relacionado con la empresa en la que esté realizando su práctica. De esta forma saldrían beneficiados tanto alumnos como empresas.

9	Descripción de las asignaturas:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto					
	Denominación	Crd. ECTS	Carácter				
	Trabajo Fin de Máster		FB	OB	OP	TF	PE

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****A11 EVOLUCIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
INTERNATIONAL TRADE: EVOLUTION**

1	Créditos ECTS:	Carácter:					FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto	
	2	FB	OB	OP	TF	PE	MX	

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Primer semestre

3 Requisitos previos:

No se han establecido

4 Competencias:

G2, E1, T1

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

Actividades presenciales: 20 horas (0,8 ECTS)

- Clases teóricas: 10 horas
- Resolución de problemas y análisis de casos prácticos: 4 horas
- Tutorías y seminarios, incluyendo la presentación de trabajos y ejercicios propuestos: 4 horas
- Evaluación: 2 horas

Trabajo personal del alumno: 30 horas (1,2 ECTS)

- Estudio autónomo individual o en grupo: 10 horas
 - Preparación y redacción de ejercicios y otros trabajos: 8 horas
 - Documentación, consultas bibliográficas, Internet: 6 horas
- Programación, experimentación y otros trabajos de ordenador: 6 horas

5.1 Resultados de aprendizaje:

1. Comprensión de la dinámica de los procesos históricos recientes.
2. Planificación, elección y utilización de los instrumentos de análisis en historia económica
3. Comprensión de mapas, gráficos y cuadros estadísticos de historia económica.
4. Elaboración y análisis de casos prácticos de empresas comerciales de ámbito internacional.
5. Comprensión de conceptos y del funcionamiento de las Instituciones Económicas Internacionales.
6. Comprensión de artículos y libros de historia económica y capacidad crítica y reflexiva para valorar informes y obtener conclusiones de los mismos.

6 Sistemas de evaluación:

Esta asignatura se servirá de tres procedimientos de evaluación diferenciados:

1. Realización de un examen oral y/o escrito (30%).
2. Evaluación de la labor realizada en los grupos de trabajo y discusión (20%)
3. Evaluación de los trabajos prácticos (50%)

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

- 1.- La economía internacional desde 1950: Crecimiento y transformaciones.
- 2.- Las instituciones económicas internacionales: FMI, Banco Mundial, GATT, Mercado Común europeo, Marcos comerciales de ámbito regional.
- 3.- La evolución de las relaciones monetarias internacionales (1950-2000).
- 4.- Del GATT a la Organización Internacional del Comercio: la evolución del comercio internacional (1950-2000).
- 5.- El protagonismo de las grandes empresas multinacionales en el comercio internacional.
- 6.- Comercio y desarrollo de la economía internacional: Las economías desarrolladas, los países de economía central planificada, las economías emergentes, el subdesarrollo.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Algunas sesiones de esta asignatura se impartirán en español y el resto en inglés.

**Denominación de la asignatura:****A12 MARCO COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA
EU TRADE FRAMEWORK**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	1,5	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Primer semestre

3 Requisitos previos:**4 Competencias:**

G2, E1, E2, E3, T1, T5

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

Actividades presenciales: 15 horas (0,6 ECTS)

- Clases teóricas: 7 horas
- Resolución de problemas y análisis de casos prácticos: 3 horas
- Tutorías y seminarios, incluyendo la presentación de trabajos y ejercicios propuestos: 3 horas
- Evaluación: 2 horas

Trabajo personal del alumno: 22,5 horas (0,9 ECTS)

- Estudio autónomo individual o en grupo: 7,5 horas
 - Preparación y redacción de ejercicios y otros trabajos: 6 horas
 - Documentación, consultas bibliográficas, Internet: 4,5 horas
- Programación, experimentación y otros trabajos de ordenador: 4,5 horas.

5.1 Resultados de aprendizaje:

- 1- Conocimiento de las directrices básicas en materia de política comercial exterior de la UE como referencia fundamental en toma de decisiones sobre el grado de apertura comercial que puede plantear la empresa en los mercados exteriores.
- 2 - Realización de supuestos prácticos de observación sobre situaciones económicas y posibilidades de ampliación de las ventas a los mercados comunitarios y extracomunitarios.

6 Sistemas de evaluación:

Esta asignatura se servirá de tres procedimientos de evaluación diferenciados:

- 1 - El primero de ellos se refiere al nivel de conocimientos adquiridos por los alumnos relacionado con los contenidos de la asignatura. Esto representará un 30 por ciento de la nota final.
- 2- El segundo se centrará en la valoración de la participación de los alumnos en los seminarios desarrollados durante las clases, lo cual ponderará el 30 por ciento de la nota final.
- 3- El tercer procedimiento valorará los trabajos o actividades realizados en grupo. Para ello se utilizará la documentación entregada por el alumnado, así como el trabajo desarrollado por éste y las habilidades y actitudes mostradas en la presentación del mismo. Esto representará el 40 por ciento de la nota final.

7 Contenidos de la asignatura:

Esta materia pretende ofrecer una visión global de los sectores productivos de cada uno de los países que integran la UE, así como el tamaño, accesibilidad y características de sus mercados. Posteriormente se trata de ofrecer una visión global de la estructura del comercio exterior de la UE con las distintas áreas comerciales en el resto del mundo, mostrando a su vez las condiciones en las que se están desarrollando los principales acuerdos comerciales existentes.

- 1 – Características de los mercados en los distintos países de la UE
 - 1.1 – Estructura de los intercambios comerciales España-UE.
- 2 - Modelo de comercio: diferencias entre los estados miembros y composición del mercado exterior europeo.
- 3 - Instituciones europeas dedicadas a la política comercial.
- 4 - Análisis de los principales acuerdos comerciales:
 - 4.1 - Área comercial de la Europa Mediterránea.
 - 4.2 - Arancel exterior común y acuerdos con países desarrollados.
 - 4.3 - Aranceles de libre comercio no regionales.
 - 4.4 - Acuerdos preferenciales con las antiguas colonias.
 - 4.5 - Prioridades en los países pobres.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Algunas sesiones de esta asignatura se impartirán en español y el resto en inglés.

**Denominación de la asignatura:****A13****REGULACIÓN COMERCIAL Y DE INVERSIONES EN EL RESTO DEL MUNDO
COMMERCIAL AND INVESTMENTS REGULATIONS IN THE REST OF THE WORLD**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto				
	1,5	FB	OB	OP	TF	PE	MX

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Primer semestre

3 Requisitos previos:**4 Competencias:** (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G2, E1, E2, E3, T1, T5

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

Actividades presenciales: 15 horas (0,6 ECTS)

- Clases teóricas: 7 horas
- Resolución de problemas y análisis de casos prácticos: 3 horas
- Tutorías y seminarios, incluyendo la presentación de trabajos y ejercicios propuestos: 3 horas
- Evaluación: 2 horas

Trabajo personal del alumno: 22,5 horas (0,9 ECTS)

- Estudio autónomo individual o en grupo: 7,5 horas
- Preparación y redacción de ejercicios y otros trabajos: 6 horas
- Documentación, consultas bibliográficas, Internet: 4,5 horas

Programación, experimentación y otros trabajos de ordenador: 4,5 horas.

5.1 Resultados de aprendizaje:

1- Conocimiento de las directrices básicas en materia de política comercial en las distintas áreas comerciales del mundo como referencia fundamental en toma de decisiones sobre el grado de apertura comercial que puede plantear la empresa en los mercados exteriores.

2 - Realización de supuestos prácticos de observación sobre situaciones económicas y posibilidades de ampliación de las ventas a los mercados extracomunitarios.

6 Sistemas de evaluación:

Esta asignatura se servirá de tres procedimientos de evaluación diferenciados:

1 - El primero de ellos se refiere al nivel de conocimientos adquiridos por los alumnos relacionado con los contenidos de la asignatura. Esto representará un 30 por ciento de la nota final.

2- El segundo se centrará en la valoración de la participación de los alumnos en los seminarios desarrollados durante las clases, lo cual ponderará el 30 por ciento de la nota final.

3- El tercer procedimiento valorará los trabajos o actividades realizados en grupo. Para ello se utilizará la documentación entregada por el alumnado, así como el trabajo desarrollado por éste y las habilidades y actitudes mostradas en la presentación del mismo. Esto representará el 40 por ciento de la nota final.

7 Contenidos de la asignatura:

Se trata de explicar de forma breve y concisa la regulación comercial y de inversiones que tienen las principales áreas económicas del mundo que están más allá de las fronteras de la Unión Europea. Este estudio irá acompañado de un leve análisis de la situación económica actual de estos países, o conjunto de países, y de algunas de las particularidades que presente el funcionamiento de su economía y que es importante que conozca cualquier empresa que decida acudir a estos mercados a realizar negocios. Como es difícil abarcar todo el planeta, se han escogido las zonas y países con los que las empresas españolas tienen más relaciones económicas, o bien, aquellas áreas o países donde la presencia española no es muy importante, pero cuya evolución futura hará que crezcan en relevancia de forma inevitable.

Al tratarse de un temática tan amplia y cambiante es necesario, en primer lugar, proporcionar al alumno conocimiento sobre las fuentes de información existentes, tanto gratuitas como de pago, de forma que adquiera la capacidad para encontrar los datos que necesite cuando desempeñe su actividad profesional. Más adelante se desarrolla el temario analizando cuatro grandes zonas: NAFTA, Extremo Oriente, América Latina y un grupo heterogéneo de economías cuya única razón de agrupamiento es la importancia económica creciente que irán adquiriendo en los próximos años: La India, Sudáfrica, Oriente Próximo, Marruecos, Australia y Rusia.

En estas 4 áreas se analizará su coyuntura económica y las peculiaridades de su estructura económica de forma que permita comprender al alumno las diferencias que existen entre el funcionamiento de la economía de los países de la Unión Europea y la de estos países. Esta parte es la que impartirá el profesor a través de clases magistrales en cada uno de los temas.

El resto, la regulación de comercio exterior e inversiones y el análisis del comercio exterior y las inversiones españolas en éstos países, se desarrollará a través del trabajo que lleven a cabo los propios alumnos utilizando las herramientas de búsqueda que se les han proporcionado, y que se dará a conocer al resto de sus compañeros a través de seminarios tutelados por el profesor.

En todas las unidades didácticas referidas a las diferentes áreas del mundo se intentará contar con profesionales o empresas que hayan realizado negocios, o hayan asesorado a empresas que los hayan hecho, en alguna de estas áreas, para que expliquen de primer mano a los alumnos los obstáculos que tuvieron que vencer, la forma en que llevaron a cabo la penetración en esos países, el protocolo que tuvieron que seguir, así como el particular funcionamiento de esos mercados.

1. Fuentes de información.
2. Área del NAFTA:
 - a. Coyuntura económica y principales rasgos diferenciadores de la economía de Estados Unidos, México y Canadá.
 - b. El NAFTA.
 - c. Política Comercial de Estados Unidos, Canadá y México.
 - d. Regulación de las Inversiones Internacionales en Estados Unidos, México y Canadá.
 - e. Comercio e Inversiones internacionales de España en Estados Unidos, México y Canadá.
 - f. Casos prácticos de exportación o inversión en Estados Unidos, Canadá y México.
3. Área de Extremo Oriente:
 - a. Coyuntura económica y principales rasgos diferenciadores de la economía de Japón, Corea del Sur, Taiwán, China y ASEAN.
 - b. ASEAN.
 - c. Política Comercial de Japón, Corea del Sur, Taiwán, China y ASEAN.
 - d. Regulación de las Inversiones Internacionales en Japón, Corea del Sur, Taiwán, China y ASEAN.
 - e. Comercio e Inversiones internacionales de España en Japón, Corea del Sur, Taiwán, China y ASEAN.
 - f. Casos prácticos de exportación o inversión en Japón, Corea del Sur, Taiwán, China y ASEAN.
4. Área de América Latina:
 - a. Coyuntura económica y principales rasgos diferenciadores de la economía de América Latina.
 - b. Mercosur.
 - c. Política Comercial de América Latina.
 - d. Regulación de las Inversiones Internacionales en América Latina.
 - e. Comercio e internacionales de España en América Latina.
 - f. Casos prácticos de exportación o inversión en América Latina.
5. Otras áreas del Mundo:
 - a. Coyuntura económica y principales rasgos diferenciadores de la economía La India, Sudáfrica, Marruecos, Australia, Oriente Próximo y Rusia.
 - b. Política Comercial de La India, Sudáfrica, Marruecos, Australia, Oriente Próximo y Rusia.
 - c. Regulación de las Inversiones Internacionales en La India, Sudáfrica, Marruecos, Australia, Oriente Próximo y Rusia.
 - d. Comercio e internacionales de España en La India, Sudáfrica, Marruecos, Australia, Oriente Próximo y Rusia.
 - e. Casos prácticos de exportación o inversión en La India, Sudáfrica, Marruecos, Australia, Oriente Próximo y Rusia.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Algunas sesiones de esta asignatura se impartirán en español y el resto en inglés.

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****A21 TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	3	FB	OB	OP	TF	PE

2 **Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:**
Primer semestre

3 **Requisitos previos:**

4 **Competencias:** (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)
G2, G5, E1

5 **Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:**

- Actividades presenciales: 30 horas (1,2 ECTS)
- Clases teóricas: 15 horas
 - Resolución de problemas y análisis de casos prácticos: 6 horas
 - Tutorías y seminarios, incluyendo la presentación de trabajos y ejercicios propuestos: 6 horas
 - Evaluación: 3 horas
- Trabajo personal del alumno: 45 horas (1,8 ECTS)
- Estudio autónomo individual o en grupo: 15 horas
 - Preparación y redacción de ejercicios y otros trabajos: 12 horas
 - Documentación, consultas bibliográficas, Internet: 9 horas
 - Programación, experimentación y otros trabajos de ordenador: 9 horas

5.1 **Resultados de aprendizaje:**

- Se pretende que los alumnos adquieran conocimientos sobre:
1. La revisión de los principales modelos teóricos que explican las razones del comercio internacional, desde las teorías tradicionales (ventaja comparativa y proporciones factoriales), hasta las explicaciones más recientes que hacen hincapié en elementos tan esenciales de la economía contemporánea como la competencia imperfecta, la diferenciación de productor, el comercio tecnológico, el comercio intraindustrial, etc. (Competencia G2, G5 y E1)
 2. El fundamento teórico de los distintos instrumentos y prácticas de la política comercial, así como su plasmación en el comportamiento de los diferentes grupos de países que participan en el comercio internacional con intereses contrapuestos (Competencia G2 y E1)
 3. Teoría y praxis sobre procesos de integración económica y monetaria, con especial atención a la experiencia europea en este sentido, así como los procesos más consolidados de la escena mundial (Competencias G5 y E1)
 4. La conexión entre crecimiento económico y comercio internacional (Competencia E1)

6 **Sistemas de evaluación:**

- La evaluación de la asignatura se realizará a través de tres mecanismos diferenciados:
- (1) Grado de asistencia y análisis del trabajo individual realizado por el alumno durante la asignatura
 - (2) La realización de un examen, que puede consistir en un control de asimilación bibliográfica o de materias impartidas; y
 - (3) La realización de un trabajo de investigación sobre un tema específico relacionado con la materia del curso, que será defendido de forma oral.
- Los dos últimos aspectos pueden reunirse en un documento final entregado al profesor de la asignatura. La distribución de pesos en la calificación final de estos tres puntos es 40 %, 30 % y 30 %

7 **Contenidos de la asignatura:** (Breve descripción de la asignatura)

- Primera parte: Teoría pura del comercio internacional
- Teoría de la ventaja comparativa
 - Modelo clásico: teoría fundamental del comercio internacional
 - Modelo de proporciones factoriales
 - Nuevas aportaciones teóricas al comercio internacional: competencia imperfecta, comercio intraindustrial y movilidad de factores
 - Crecimiento económico y comercio internacional

Segunda parte: política comercial

- Instrumentos de política comercial: fundamentos teóricos y efectos sobre el bienestar
- Teoría de la integración económica
- Desarrollo económico y política comercial

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****B11 CONTRATACIÓN INTERNACIONAL**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto
	4	FB	OB OP TF PE MX

2	Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:
	Segundo semestre

3	Requisitos previos:
	Ninguno.

4	Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)
	G1, G2, G3, G5, E1, E3, E5, T1, T2, T3, T5, T7

5	Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:
---	---

ACTIVIDADES PRESENCIALES	Horas	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	Horas	ECTS
Lección magistral participativa Competencias: G1, G2, G3 y E1	20	0,8	Búsqueda de documentación jurídica en Internet Competencias: G2, G3, G5, E5, T1, T2 y T3	15	0,6
Aprendizaje basado en problemas (ABP) Competencias: G1, G3, G5 y E3	5	0,2	Preparación y elaboración de trabajos en equipo Competencias: G1, E3, T1, T2, T3, T5 y T7	25	1
Estudio de casos Competencias: G1, G3, G5 y E5	5	0,2			
Seminario Competencias: G2, G3, E1, E3, T3, T5 y T7	10	0,4			
Tutorías Competencias: G5, T3, T5 y T7	20	0,8			
Total presencial	60	2,4	Total no presencial	40	1,6

5.1	Resultados de aprendizaje:
-----	-----------------------------------

Al final del curso el alumno deberá:

- Utilizar la terminología jurídica propia de los contratos internacionales.
- Ser capaz de identificar los distintos elementos de un contrato.
- Calificar desde el punto de vista jurídico los contratos más frecuentes del comercio internacional.
- Conocer el régimen jurídico de la contratación electrónica.
- Determinar el Derecho aplicable a los contratos internacionales.
- Saber cuál es el régimen jurídico de la compraventa internacional de mercancías.
- Saber aplicar los conocimientos teóricos a supuestos prácticos.
- Tener nociones de los fundamentos de la licitación internacional pública de bienes, obras y servicios.

6	Sistemas de evaluación:
	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación continua de la participación del alumno durante el curso en las diferentes actividades formativas de la asignatura, tanto las intervenciones orales en clase como las exposiciones escritas. • Trabajo en equipo sobre algún tipo de contrato internacional. • Examen escrito de carácter práctico a partir de los ejemplos vistos en las sesiones de aprendizaje basado en problemas y en las relativas al estudio de casos.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

- Los contratos: Elementos esenciales y tipos de contratos.
- La contratación electrónica.
- Determinación del Derecho aplicable a los contratos internacionales.
- Examen de los principales contratos internacionales (compraventa de mercancías, transporte, seguro, agencia, concesión, franquicia, etc.).
- Fundamentos de la licitación internacional pública de bienes, obras y servicio

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****B12 MERCADO INTERIOR EUROPEO**

1	Créditos ECTS:	Carácter: FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto				
	2	FB	OB	OP	TF	PE

2 **Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:**
Segundo semestre

3 **Requisitos previos:**
Ninguno.

4 **Competencias:** (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)
G1, G2, G3, G5, E1, E3, E5, T1, T2, T3, T5, T7.

5 **Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:**

ACTIVIDADES PRESENCIALES	Horas	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	Horas	ECTS
Lección magistral participativa Competencias: G1, G2, G3 y E1	10	0,4	Consultas a las páginas Web oficiales de la Unión Europea y búsqueda de documentación Competencias: G2, G3, G5, E5, T1, T2 y T3	10	0,4
Aprendizaje basado en problemas (ABP) Competencias: G1, G3, G5 y E3	5	0,2	Preparación y elaboración de trabajos en equipo Competencias: G1, E3, T1, T2, T3, T5 y T7	15	0,6
Estudio de casos Competencias: G1, G3, G5 y E5	5	0,2			
Tutorías Competencias: G5, T3, T5 y T7	5	0,2			
Total presencial	25	1	Total no presencial	25	1

5.1 **Resultados de aprendizaje:**

Al final del curso el alumno deberá:

- Conocer el alcance jurídico y los principios que rigen el mercado interior europeo, tanto en su dimensión intracomunitaria como extracomunitaria.
- Identificar las libertades económicas incluidas en el mercado interior europeo (mercancías, personas, servicios y capitales) y las características esenciales de cada una de ellas.
- Saber cómo ha interpretado el Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea cada una de las libertades económicas, en especial las excepciones que han alegado los Estados miembros.
- Determinar el alcance de las normas comunitarias sobre competencia, tanto las disposiciones aplicables a las empresas como en relación a las ayudas otorgadas por los Estados.

6 **Sistemas de evaluación:**

- Evaluación continua de todas las actividades desarrolladas durante el curso, tanto las intervenciones orales en clase como las exposiciones escritas, en las diferentes actividades formativas desarrolladas en la asignatura.
- Trabajo en equipo (obligatorio) sobre alguna de las cuatro libertades económicas, o sobre un aspecto concreto de las mismas.
- Examen escrito de carácter práctico a partir de los ejemplos vistos en las sesiones de aprendizaje basado en problemas y en las relativas al estudio de casos.

7 **Contenidos de la asignatura:** (Breve descripción de la asignatura)

- Concepto y principios que rigen el mercado interior comunitario
- Libre circulación de mercancías.
- Libre circulación de personas (trabajadores y derecho de establecimiento).
- Libre circulación de servicios.
- Libre circulación de capitales.
- Normas sobre competencia aplicables a las empresas.
- Normas sobre competencia aplicables a las ayudas otorgadas por los Estados.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****B13 ARBITRAJE COMERCIAL INTERNACIONAL**

1	Créditos ECTS:	Carácter: FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto				
	2	FB	OB	OP	TF	PE

2	Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:
	Segundo semestre

3	Requisitos previos:

4	Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)
	G1, G2, G3, G5, E1, E3, E5, T1, T2, T3, T5, T7.

5	Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:
---	---

ACTIVIDADES PRESENCIALES	Horas	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	Horas	ECTS
Lección magistral participativa Competencias: G1, G2, G3 y E1	10	0,4	Consultas a páginas Web de instituciones arbitrales y búsqueda de documentación Competencias: G2, G3, G5, E5, T1, T2 y T3	10	0,4
Aprendizaje basado en problemas (ABP) Competencias: G1, G3, G5 y E3	5	0,2	Preparación y elaboración de trabajos en equipo Competencias: G1, E3, T1, T2, T3, T5 y T7	15	0,6
Estudio de casos Competencias: G1, G3, G5 y E5	5	0,2			
Tutorías Competencias: G5, T3, T5 y T7	5	0,2			
Total presencial	25	1	Total no presencial	25	1

5.1	Resultados de aprendizaje:
	<p>Al final del curso el alumno deberá:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Distinguir los diferentes medios de solución de controversias en el comercio internacional (vía judicial y vía extrajudicial). • Identificar las características esenciales del arbitraje internacional y diferenciarlo de otros medios extrajudiciales de resolución de controversias (como la mediación y la conciliación). • Conocer los principales organismos arbitrales internacionales y su funcionamiento. • Determinar los efectos de los laudos arbitrales (tanto nacionales como extranjeros), y los motivos de anulación de un laudo o de no reconocimiento de un laudo extranjero. • Conocer los mecanismos de solución de controversias relativas a inversiones entre Estados y empresas extranjeras.

6	Sistemas de evaluación:
	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación continua de la participación del alumno durante el curso en las diferentes actividades formativas de la asignatura, tanto las intervenciones orales en clase como las exposiciones escritas. • Trabajo en equipo (obligatorio) sobre alguna institución arbitral o sobre un aspecto concreto del arbitraje internacional. • Examen escrito de carácter práctico a partir de los ejemplos vistos en las sesiones de aprendizaje basado en problemas y en las relativas al estudio de casos.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

- Los mecanismos de solución de conflictos en el comercio internacional.
- Características del arbitraje comercial internacional.
- Organismos arbitrales internacionales.
- Procedimiento arbitral.
- Efectos del laudo arbitral y reconocimiento de laudos extranjeros.
- Mecanismos de solución de controversias relativas a inversiones entre Estados y empresas extranjeras.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****B21 FISCALIDAD INTERNACIONAL
INTERNATIONAL TAX SYSTEM**

1 Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto				
3	FB	OB	OP	TF	PE	MX

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Segundo semestre

3 Requisitos previos:

Ninguno

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G1, G2, G3, G5, E3, E4, E5, T1, T2, T4, T5, T7.

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

ACTIVIDAD FORMATIVA	COMPETENCIAS	ECTS
Teórica	G1, G2, G3 y T1	1,4
Prácticas en el aula	G1, G3, G5, E3, E5, T1, T2 y T7	1,0
Seminario	G2, G3, E4, T3, T4, T5	0,6
		3

5.1 Resultados de aprendizaje:

- Conocer los fundamentos de la fiscalidad directa e indirecta de las operaciones transfronterizas.
- Identificar los tributos directos de que inciden en las operaciones de comercio internacional así como las posibles situaciones de doble imposición a los que pudieran lugar y los mecanismos existentes para atenuarla.
- Identificar los tributos indirectos que gravan las distintas operaciones de comercio internacional, conocer su funcionamiento y las obligaciones tributarias, pecuniarias y formales, que conllevan.
- Ser capaz de determinar las implicaciones fiscales de las operaciones transfronterizas que realizan las empresas.

6 Sistemas de evaluación:

- Realización y exposición oral de casos prácticos sobre las materias impartidas en la asignatura.
- Examen escrito consistente en una prueba objetiva para evaluar los conocimientos teóricos del alumno y en uno o varios ejercicios prácticos.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

- Introducción a la fiscalidad internacional.
- Fiscalidad de las inversiones españolas en el exterior.
- Fiscalidad de la inversión extranjera en España.
- La imposición indirecta en las operaciones de comercio internacional.
- Planificación fiscal del comercio exterior.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Algunas sesiones de esta asignatura se impartirán en español y el resto en inglés.

Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)**C11 INGLÉS COMERCIAL
COMMERCIAL ENGLISH**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	6	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Primer semestre

3 Requisitos previos:

Tener un nivel B2 según los niveles de referencia del Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCER).

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G6, E5, E6, E7, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7

- Comprender la estructura del inglés empleado en Comercio Exterior (nivel C1 del MCER).
- Desarrollar un vocabulario de inglés que permita trabajar en Comercio Exterior (nivel C1 del MCER).
- Comprender, leer, hablar y escribir en inglés, tal y como se emplea en Comercio Exterior (nivel C1 del MCER).
- Manejar destrezas específicas del inglés empleado en Comercio Exterior: 'international oral commercial communication' and 'international written commercial communication' (nivel C1 del MCER).

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

- Clases magistrales y realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) de cara a lograr la competencia de 'comprender la estructura del inglés empleado en Comercio Exterior (nivel C1 del MCER)'.
- Realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) para conseguir la competencia de 'desarrollar un vocabulario de inglés que permita trabajar en Comercio Exterior (nivel C1 del MCER).
- Realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) para conseguir la destreza 'comprender, leer, hablar y escribir en inglés, tal y como se emplea en Comercio Exterior (nivel C1 del MCER).
- Clases magistrales, realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas, aprendizaje cooperativo y tutorías (3 créditos ECTS) de cara a conseguir la destreza Manejar destrezas específicas del inglés empleado en Comercio Exterior: 'international oral commercial communication' and 'international written commercial communication' (nivel C1 del MCER)

5.1 Resultados de aprendizaje:

- Aprender a manejar las destrezas de 'reading', 'listening', 'writing' y 'speaking' con textos de comercio exterior escritos y orales (nivel C1 del MCER).
- Aprender y manejar terminología específica del comercio exterior en lengua inglesa (nivel C1 del MCER).
- Practicar la gramática en un contexto de comercio exterior (nivel C1 del MCER).
- Aprender a manejar destrezas específicas del inglés empleado en comercio exterior (nivel C1 del MCER).

6 Sistemas de evaluación:

Realización de un trabajo relacionado con los contenidos y competencias desarrollados durante el curso junto con la valoración de las actividades realizadas en el mismo.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

Textos de comercio exterior en lengua inglesa sobre 'Foreign Trade' (e.g. 'Globalization and World Organizations', 'Customs, Import and Export Procedures', 'Incoterms', 'International Transport and Logistics', 'International Contracts', 'Methods of Payment, Letters of Credit', 'Finance of International Trade', 'Export Department' or 'International e-business); 'Global Marketing (e.g. 'International Marketing', 'Market Research', 'International Product Policy', 'International Pricing Policy', 'international Promotion', 'International Distribution' or 'International Segmentation, Brand and Positioning'; e 'Internationalization' (e.g. 'Intercultural Management', 'Competitive Strategy and International Competitiveness', 'Introduction to Foreign Direct Investment (FDI)', 'UNCTAD and Foreign Direct Investment', 'Investment Abroad' or 'International Trade and Environment'). Nivel C1 del MCER.

Terminología específica del comercio exterior en lengua inglesa. (e.g. 'Globalization and World Organizations', 'Customs, Import and Export Procedures', 'Incoterms', 'International Transport and Logistics', 'International Contracts', 'Methods of Payment, Letters of Credit', 'Finance of International Trade', 'Export Department' or 'International e-business); 'Global Marketing (e.g. 'International Marketing', 'Market Research', 'International Product Policy', 'International Pricing Policy', 'international Promotion', 'Internatinal Distribution' or 'International Segmentation, Brand and Positioning'; e 'Internationalization' (e.g. 'Intercultural Management', 'Competitive Strategy and International Competitiveness', 'Introduction to Foreign Direct Investment (FDI)', 'UNCTAD and Foreign Direct Investment', 'Investment Abroad' or 'International Trade and Environment'). Nivel C1 del MCER.

Gramática inglesa en el contexto de comercio exterior (e.g. 'Globalization and World Organizations', 'Customs, Import and Export Procedures', 'Incoterms', 'International Transport and Logistics', 'International Contracts', 'Methods of Payment, Letters of Credit', 'Finance of International Trade', 'Export Department' or 'International e-business); 'Global Marketing (e.g. 'International Marketing', 'Market Research', 'International Product Policy', 'International Pricing Policy', 'international Promotion', 'Internatinal Distribution' or 'International Segmentation, Brand and Positioning'; e 'Internationalization' (e.g. 'Intercultural Management', 'Competitive Strategy and International Competitiveness', 'Introduction to Foreign Direct Investment (FDI)', 'UNCTAD and Foreign Direct Investment', 'Investment Abroad' or 'International Trade and Environment'). Nivel C1 del MCER.

Destrezas específicas del inglés empleado en comercio exterior: 'international oral commercial communication' and 'international written commercial communication. Nivel C1 del MCER.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Esta asignatura se impartirá íntegramente en inglés.

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****C12 ALEMÁN COMERCIAL**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	6	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Primer semestre

3 Requisitos previos:

No se han establecido

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G6, E5, E6, E7, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

- Clases magistrales y realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) de cara a lograr la competencia de 'comprender la estructura del alemán empleado en Comercio Exterior
- Realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) para conseguir la competencia de 'desarrollar un vocabulario de alemán que permita trabajar en Comercio Exterior.
- Realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) para conseguir la destreza 'comprender, leer, hablar y escribir en alemán, tal y como se emplea en Comercio Exterior.
- Clases magistrales, realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas, aprendizaje cooperativo y tutorías (3 créditos ECTS) de cara a conseguir la destreza Manejar destrezas específicas del alemán empleado en Comercio Exterior.

5.1 Resultados de aprendizaje:

- Adquisición de una competencia lingüística avanzada en la comunicación oral y escrita.
- Dominio del lenguaje propio del comercio en un nivel avanzado.
- Familiarización con la terminología específica del campo del comercio en un nivel avanzado.

6 Sistemas de evaluación:

Realización de un trabajo relacionado con los contenidos y competencias desarrollados durante el curso junto con la valoración de las actividades realizadas en el mismo.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

- Presentar su empresa: estructura y organización.
- Analizar el papel del producto en el mercado alemán.
- Métodos para realizar el marketing de su producto y marketing intercultural en el mercado alemán.
- Informar al estudiante sobre las distintas ferias en Alemania.
- El trato con el cliente en la feria.
- Comparar y recomendar los productos de su propia empresa.
- Mantener los contactos establecidos en una feria.
- Comprender y expresar las condiciones comerciales y las condiciones de un contrato.
- Negociar precios, ofertas, pedidos.
- Simular una comunicación de negocio mediante una llamada telefónica.
- Expresar e intermediar sobre quejas con respecto a pedidos.
- Informar al estudiante sobre el mercado laboral en Alemania:
 - Redactar y comprender anuncios del mercado laboral, solicitar un puesto de trabajo y preparar una entrevista de trabajo.
 - Entender y debatir sobre programas de economía en la televisión alemana.

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****C13 FRANCÉS COMERCIAL**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX:Mixto			
	6	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Primer semestre

3 Requisitos previos:

No se han establecido

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G6, E5, E6, E7, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

- Clases magistrales y realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) de cara a lograr la competencia de 'comprender la estructura del francés empleado en Comercio Exterior
- Realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) para conseguir la competencia de 'desarrollar un vocabulario de francés que permita trabajar en Comercio Exterior.
- Realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas y tutorías (1 crédito ECTS) para conseguir la destreza 'comprender, leer, hablar y escribir en francés, tal y como se emplea en Comercio Exterior.
- Clases magistrales, realización de prácticas de observación dirigida en situaciones educativas, aprendizaje cooperativo y tutorías (3 créditos ECTS) de cara a conseguir la destreza Manejar destrezas específicas del francés empleado en Comercio Exterior.

5.1 Resultados de aprendizaje:

- Adquisición de una competencia lingüística avanzada en la comunicación oral y escrita.
- Dominio del lenguaje propio del comercio en un nivel avanzado.
- Familiarización con la terminología específica del campo del comercio en un nivel avanzado.

6 Sistemas de evaluación:

Realización de un examen relacionado con los contenidos y competencias desarrollados durante el curso junto con la valoración de las actividades realizadas en el mismo.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

- Presentar su empresa: estructura y organización.
- Analizar el papel del producto en el mercado francés.
- Métodos para realizar el marketing de su producto y marketing intercultural en el mercado francés.
- Informar al estudiante sobre las distintas ferias en Francia.
- El trato con el cliente en la feria.
- Comparar y recomendar los productos de su propia empresa.
- Mantener los contactos establecidos en una feria.
- Comprender y expresar las condiciones comerciales y las condiciones de un contrato.
- Negociar precios, ofertas, pedidos.
- Simular una comunicación de negocio mediante una llamada telefónica.
- Expresar e intermediar sobre quejas con respecto a pedidos.
- Informar al estudiante sobre el mercado laboral en Francia:
 - Redactar y comprender anuncios del mercado laboral, solicitar un puesto de trabajo y preparar una entrevista de trabajo.
 - Entender y debatir sobre programas de economía en la televisión francesa.

Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)**C21 NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y PROTOCOLO
INTERNATIONAL NEGOTIATIONS AND PROTOCOLS**

1 Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto				
2	FB	OB	OP	TF	PE	MX

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Primer semestre

3 Requisitos previos:

No cuenta con requisitos de entrada previos.

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G1, G2, G3, G4, G5, G6, E5, E8, T1, T2, T3, T4, T5, T6.

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS	ECTS
Lección magistral. Presentación en el aula de los conceptos de Marketing Internacional y procedimientos asociados al proceso de internacionalización de la empresa. Competencias: G4, G5, G6, E8	15	0,6	Búsqueda de documentación Competencias: G4, G5, G6, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7	10	0,4
Seminarios de ejercicios prácticas: G4, G5, G6, E8, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7	5	0,2	Preparación y elaboración de trabajos en equipo G4, G5, G6, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7	10	0,4
Tutorías individual y grupal Competencias: G4, G5, G6, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7	5	0,2	Preparación y realización de la evaluación final G4, G5, G6, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7	5	0,2
Total presencial	25	1	Total no presencial	25	1

5.1 Resultados de aprendizaje:

Habilidades para el desarrollo de procesos de negociación en contexto intercultural
 Capacidad para formarse y desarrollar actitudes abiertas antes los procesos de comunicación intercultural
 Conocimientos para el desempeño eficaz de las relaciones sociales en contextos formales
 Conocimiento de los fundamentos básicos del protocolo empresarial.
 Desarrollo de valores éticos

6 Sistemas de evaluación:

1. La participación en las prácticas: 30% de la puntuación global.
2. Realización de trabajos (estudios de casos) en el aula: 30% de la puntuación global.
3. Un aprueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en la asignatura en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

Tema 1. La interacción comercial como forma de negociación
 Tema 2. Cultura y culturas nacionales en los procesos de negociación
 Tema 3. Negociación en contextos interculturales
 Tema 4. Análisis específicos de contextos de negociación intercultural.
 Tema 5. La ética en los procesos de negociación comercial y en las relaciones culturales

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Algunas sesiones de esta asignatura se impartirán en español y el resto en inglés.

Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)**C31 LOGÍSTICA Y OPERATIVA DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN
LOGISTICS AND EXPORT AND IMPORT OPERATIONS**

1 Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto				
2	FB	OB	OP	TF	PE	MX

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:
Primer semestre

3 Requisitos previos:
Ninguno

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)
G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS	ECTS
Lección magistral. Presentación en el aula de los conceptos de Marketing Internacional y procedimientos asociados al proceso de internacionalización de la empresa. Competencias: G1, G2, G3, E2, E3.	10	0,4	Búsqueda de documentación Competencias: G5, T1, T5	3	0,12
Estudios de casos Competencias: G1, G3, G5, E4, T7	5	0,2	Preparación y elaboración de trabajos en equipo Competencias: G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T5, T6, T7	7	0,28
Seminarios Competencias: G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T5, T6, T7	10	0,4	Preparación y realización de la evaluación final Competencias: G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7	5	0,2
Tutorías individual y grupal Competencias: G5, T1, T2, T5, T6	10	0,4			
Total presencial	35	1,4	Total no presencial	15	0,6

5.1 Resultados de aprendizaje:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Conocer el proceso de planificación, instrumentación y control del flujo físico y de información en el comercio exterior. 2. Conocer las diferentes técnicas de embalaje y la importancia de los contenedores en el transporte internacional. 3. Entender el funcionamiento de los diferentes medios de transporte internacional y la documentación correspondiente a cada uno de ellos.

6 Sistemas de evaluación:
<ol style="list-style-type: none"> 1. La participación en las prácticas (seminarios): 30% de la puntuación global. 2. La realización de un trabajo individual sobre los temas propuestos por el profesor o por el alumno: 30% de la puntuación global. 3. Una prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en la asignatura en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)
<ul style="list-style-type: none"> • Aprovisionamiento de materiales. • Embalaje y contenedores. • Almacenamiento.

- El transporte marítimo.
- El transporte por carretera.
- El transporte ferroviario.
- El transporte aéreo.
- El transporte multimodal.
- Costes y seguros.
- Documentos del transporte internacional.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Esta asignatura se impartirá íntegramente en inglés.

Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)**C32 MARKETING INTERNACIONAL
INTERNATIONAL MARKETING**

1 Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto				
7	FB	OB	OP	TF	PE	MX

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Primer semestre

3 Requisitos previos:

Ninguno

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ECTS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS	ECTS
Lección magistral. Presentación en el aula de los conceptos de Marketing Internacional y procedimientos asociados al proceso de internacionalización de la empresa. Competencias: G1, G2, G3, E2, E3.	50	2	Búsqueda de documentación Competencias: G5, T1, T5	10	0,4
Estudios de casos Competencias: G1, G3, G5, E4, T7	15	0,6	Preparación y elaboración de trabajos en equipo Competencias: G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T5, T6, T7	25	1
Seminarios Competencias: G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T5, T6, T7	25	1	Preparación y realización de la evaluación final Competencias: G1, G2, G3, G5, E2, E3, E4, E8, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7	15	0,6
Tutorías individual y grupal Competencias: G5, T1, T2, T5, T6	35	1,4			
Total presencial	125	5	Total no presencial	50	2

5.1 Resultados de aprendizaje:

1. Conocer el proceso de internacionalización de la empresa.
2. Saber planificar, desarrollar y controlar la estrategia de Marketing Internacional.
3. Saber elaborar Planes de Marketing Internacional.
4. Ser capaz de resolver y valorar de forma crítica problemas y supuestos de ámbito comercial de la empresa en un entorno internacional.

6 Sistemas de evaluación:

1. La participación en las prácticas (seminarios): 30% de la puntuación global.
2. Los trabajos y las actividades (estudios de casos) en el aula: 20% de la puntuación global.
3. La asistencia/participación en las actividades propuestas anexas a la asignatura (ciclo de conferencias, talleres...): 10% de la puntuación global.
4. Un aprueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en la asignatura en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

- Estrategias de Marketing Internacional
- Marketing mix Internacional
- Política de comunicación y posicionamiento internacional
- Investigación de mercados en el entorno internacional
- Plan de Marketing Internacional
- Casos prácticos de Marketing Internacional

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Algunas sesiones de esta asignatura se impartirán en español y el resto en inglés.

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****D11 DIRECCIÓN DE EMPRESAS INTERNACIONALES
BUSINESS MANAGEMENT**

1 Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto				
2	FB	OB	OP	TF	PE	MX

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Segundo semestre

3 Requisitos previos:

No se han establecido.

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G1, E1, T3

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

- Lección magistral: Presentación en el aula de los conceptos y procedimientos asociados a la internacionalización de la empresa y a las formas de acceso a los mercados exteriores: 0,7 créditos ECTS. G1, E1, T3.
- Seminario práctico: Sobre situaciones y casos concretos. 0,5 créditos ECTS. Competencias G1 y T3.
- Trabajo de grupo: Prácticas de observación sobre situaciones concretas. 0,3 créditos ECTS. Competencias G1 y E1.
- Tutorías individual y grupal. 0,3 créditos ECTS. Todas las competencias.
- Preparación y realización de la evaluación final. 0,2 créditos ECTS. Todas las competencias.

5.1 Resultados de aprendizaje:

1. Saber detectar los factores sociales, culturales y políticos más significativos en cada mercado.
2. Saber detectar las necesidades y funciones del departamento de exportación / internacionalización de la empresa.

6 Sistemas de evaluación:

Esta asignatura se servirá de los siguientes procedimientos diferenciados de evaluación:

1. La participación en las prácticas (seminarios) de la signatura: 30% de la puntuación global.
2. La realización de un trabajo individual sobre los temas propuestos por el profesor o por el alumno: 20 % de la puntuación global.
3. La asistencia/participación en las actividades propuestas anexas a la asignatura (ciclos de conferencias, congresos, talleres...): 10% de la puntuación global.
4. Una prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

1. Factores determinantes de la internacionalización de la empresa.
2. Las influencias externas. Las diferencias entre países.
3. El etnocentrismo y el criterio de autorreferencia.
4. Administración de recursos humanos en el departamento de exportación / internacionalización.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Algunas sesiones de esta asignatura se impartirán en español y el resto en inglés.

Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)**D12 MODELOS INTERNACIONALES DE GESTIÓN DE LA CALIDAD Y EL MEDIOAMBIENTE**

1	Créditos ECTS:	Carácter: FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto				
	2	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Segundo semestre

3 Requisitos previos:

No se han establecido

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G2, E8

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

- Clases teóricas: estudio y análisis de los Modelos de Gestión de la Calidad. 1'5 créditos ECTS. Competencia E8
- Seminarios prácticos: análisis de casos. 0'5 créditos ECTS. Competencias G2 y E8

5.1 Resultados de aprendizaje:

- Alcanzar los conocimientos y técnicas necesarias para diseñar y desarrollar la Gestión de la Calidad y del Medioambiente según los diferentes modelos internacionales.
- Desarrollar competencias para diseñar modelos de Mejora Continua.

6 Sistemas de evaluación:

- Asistencia y participación en las actividades propuestas un 30% de la puntuación global.
- Prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en el estudio individual del alumno un 70% de la puntuación global.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

- Normativa Internacional sobre la calidad y el medioambiente.
- Requisitos de un Sistema de Gestión de la Calidad y del Medioambiente según las Normas ISO 9001:2008 e ISO 14001:2004.
- La Certificación de productos, personas y Sistemas de Gestión.
- El Modelo Europeo de Excelencia.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)**D13 GESTIÓN DE DIRECTIVOS Y TRABAJADORES DESPLAZADOS
MANAGEMENT OF EXECUTIVES AND EXPATRIATES**

1	Créditos ECTS:	Carácter: FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto				
	2	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Segundo semestre

3 Requisitos previos:**4 Competencias:** (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G3, G6, E4, T3, T5

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

Clase magistral – 0,8 ECTS – metod: expositiva. Competencias G3 G6 E4 T3 T5

Estudio de casos – 0,8 ECTS – metod: cooperativa participativa; búsqueda y análisis de materiales. Competencias G3 G6 E4 T3 T5

Visionado de película – 0,2 ECTS – “el jardinero fiel”: visionado crítico y reflexivo, en base a los materiales previos. Competencias G3 G6 E4 T3 T5

Valoración-síntesis de contenidos-Evaluación – 0,2 ECTS – metod: formularios y pruebas objetivas. Competencias G3 G6 E4 T3 T5

5.1 Resultados de aprendizaje:

- Lograr una adecuada comprensión y valoración de la importancia y conexiones entre los esfuerzos de internacionalización de los negocios y las necesidades de RRHH

- Lograr un conocimiento suficiente de las funciones tradicionales de RRHH y de sus singularidades en el caso de las actividades fuera del país de origen de los trabajadores

- Conseguir un adecuado conocimiento de la realidad de la gestión de los expatriados en el caso español

6 Sistemas de evaluación:

- Prueba objetiva sobre conceptos teóricos de la asignatura (40%). Prueba escrita compuesta de preguntas de tipo test, cuestiones de tipo verdadero-falso, definiciones y ejercicios prácticos.

- Valoración de los Análisis de casos, materiales y ejercicios cooperativos realizados en los seminarios prácticos (40%).

- Participación e implicación en las actividades del aula (20%).

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

1. Estrategias de internacionalización y necesidades de recursos humanos.
2. La gestión de expatriados: ventajas e inconvenientes
3. Prácticas de recursos humanos a nivel internacional: las singularidades del expatriado.
 - a. Reclutamiento y selección.
 - b. Formación y desarrollo profesional.
 - c. Compensación.
 - d. El regreso prematuro y la repatriación.
4. La expatriación en España.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Esta asignatura se impartirá íntegramente en inglés.

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****D14 MODELO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	4	FB	OB	OP	TFC	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Segundo semestre

3 Requisitos previos:

No se han establecido.

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G3, E3, T3

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

- Lección magistral: Presentación en el aula de los conceptos y procedimientos asociados a la internacionalización de la empresa y a las formas de acceso a los mercados exteriores: 1,5 créditos ECTS. Todas las competencias.
- Seminario práctico: Sobre situaciones y casos concretos. 0,7 créditos ECTS. Competencias G3 y T3.
- Trabajo de grupo: Prácticas de observación sobre situaciones concretas. 0,8 créditos ECTS. Competencias G3 y E3.
- Tutorías individual y grupal. 0,5 créditos ECTS. Todas las competencias.
- Preparación y realización de la evaluación final. 0,5 créditos ECTS. Todas las competencias.

5.1 Resultados de aprendizaje:

1. Saber elegir la/s opción/opciones más adecuada/s de internacionalización de la empresa de entre las distintas formas de acceso a los mercados exteriores.
2. Saber seleccionar el intermediario de distribución más apropiado para el país objetivo.

6 Sistemas de evaluación:

Esta signatura se servirá de los siguientes procedimientos diferenciados de evaluación:

1. La participación en las prácticas (seminarios) de la signatura: 30% de la puntuación global.
2. La realización de un trabajo individual sobre los temas propuestos por el profesor o por el alumno: 20 % de la puntuación global.
3. La asistencia/participación en las actividades propuestas anexas a la asignatura (ciclos de conferencias, congresos, talleres...): 10% de la puntuación global.
4. Una prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados en el estudio individual del alumno: 40% de la puntuación global.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

1. Razones para la internacionalización de actividades.
2. Etapas en la internacionalización de la empresa.
3. La internacionalización de la PYME.
4. Funciones del área de internacional.
5. Modelos (opciones) de internacionalización de la empresa.
6. Los intermediarios en distribución.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****D21 FINANCIACIÓN INTERNACIONAL**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	6	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Primer semestre

3 Requisitos previos:

No se han establecido.

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G1, E5.

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

- Clases teóricas: 1,8 ECTS. Competencias G1, E5.
- Seminarios / Talleres / Laboratorio: 1,6 ECTS. Competencias G1, E5.
- Prácticas en aula: 2 ECTS. Competencias G1, E5.
- Evaluación: 0,6 ECTS. Competencias G1, E5.

5.1 Resultados de aprendizaje:

1. Analizar el funcionamiento de los mercados de divisas y en particular el riesgo derivado de los tipos de cambio y su cobertura.
2. Conocer los mercados internacionales de renta fija, renta variable y derivados.
3. Saber seleccionar el medio de cobro/pago más adecuado en cada operación de comercio internacional.
4. Comprender los instrumentos de financiación de las operaciones de importación y exportación.
5. Ser conscientes de los distintos riesgos existentes en el comercio internacional y conocer las estrategias disponibles para su cobertura.
6. Conocer el papel de las instituciones oficiales en el comercio internacional.

6 Sistemas de evaluación:

1. Asistencia y Participación activa en las actividades presenciales: 20%
2. Resolución de ejercicios prácticos y controles de conocimiento periódicos: 20%
3. Realización de trabajos individuales y/o en grupo y presentación oral de trabajos: 30%
4. Prueba escrita sobre los conocimientos alcanzados: 30%

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

1. Mercados de divisas.
2. Mercados financieros internacionales.
3. Gestión internacional de pagos y cobros.
4. Instrumentos de financiación.
5. Los riesgos y su cobertura en el comercio internacional.
6. Los programas de ayudas locales, autonómicas, nacionales e internacionales.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****D22 INFORMÁTICA APLICADA AL COMERCIO EXTERIOR**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	2	FB	OB	OP	TF	PE

2 **Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:**
Primer semestre

3 **Requisitos previos:**

4 **Competencias:** (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)
T2

5 **Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:**

- Lecciones magistrales introductorias. Competencia T2.
- Discusiones y debates sobre las cuestiones abordadas en los contenidos. Competencia T2.
- Contratación de información procedente de diversas fuentes (revistas especializadas, prensa escrita, Internet, etc.). Competencia T2.
- Búsqueda bibliográfica de contenidos. Competencia T2.
- Utilización de plataforma moodle, foros, jerarquización de trabajos, email, servicios de Internet, etc.. Competencia T2.
- Búsqueda de información de Internet (en redes educativas, documentación académica especializada y datos); tratamiento y organización de información. Competencia T2.
- Tutorías dirigidas. Competencia T2.

CÁLCULO ECTS

Actividad formativa	Créditos ECTS
Clase magistral	0,5
Laboratorio/Seminario	1
Otras actividades	0,3
Trabajo teórico-práctico	0,2

5.1 **Resultados de aprendizaje:**

1. Adquisición de destreza en el empleo de nuevas tecnologías informáticas.
2. Capacidad de análisis de problemas y situaciones nuevas en función de la evolución de la tecnología
3. Habilidad de trabajo en grupo soportada en aplicaciones de nuevas tecnologías
4. Introducir al alumno en las metodologías y herramientas actuales que son empleadas con mayor frecuencia en las empresas que se encuentran en la etapa de utilización de ERP's, SCM's y CRM's.
5. Conocer qué es un ERP y cuáles son sus características, funciones, etc..., trabajando con un software ERP vía Web.
6. Conocer de forma práctica los: Sistemas Gestores de Bases de Datos Relacionales, Sistemas de Información Empresariales, Sistemas de Planificación de los Recursos Empresariales (ERP's), Sistemas de Gestión de la Cadena de Suministros (SCM's) y Sistemas de Gestión de las Relaciones con los Clientes (CRMs.).
7. Adquisición de destreza en el empleo de nuevas tecnologías informáticas.
8. Obtención de actitud crítica acerca de las distintas soluciones de gestión en cooperación con los posibles socios tecnológicos

6 **Sistemas de evaluación:**

En las fechas programadas por los profesores se realizarán presentaciones orales: individuales y en grupo sobre diferentes temas propuestos.

El alumno realizará ejercicios, supuestos prácticos y trabajos que se irán entregando en las fechas que indiquen los profesores. Al final del curso y en la fecha programada se realizará una prueba práctica, si es necesaria, sobre los contenidos estudiados.

La calificación final, quedará constituida por la nota de las presentaciones (mínimo 60%) y la valoración del resto de actividades (entrega de ejercicios, supuestos prácticos, trabajos entregados, etc..) (máximo 40%)

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

- Internet y sus servicios
 - o Correo electrónico
 - o Navegación y Búsquedas
 - o Transferencia de datos
- Sistemas de Información Empresariales. Software de Gestión: ERP, CRM, SCM, e-Facture..
- Repositorio de documentos. Digitalización, organización y recuperación de documentos
- Seguridad. Certificación, Validación, Firma digital

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

--

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****E11 PRÁCTICAS EN EMPRESAS O INSTITUCIONES**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	6	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Segundo semestre

3 Requisitos previos:

Haber superado un mínimo de 30 ECTS.

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G1, G5, E3, E4, E5, T2, T4, T5, T7

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

1. Desarrollo de prácticas en las empresas o instituciones: Incluye la realización de actividades a lo largo de las mismas. Las citadas actividades se estructurarán en el tiempo, incluyendo un mayor peso de la observación en los momentos iniciales, para encaminarse progresivamente a una mayor participación en las tareas empresariales o en la planificación de procesos y de proyectos (5 ECTS).
2. Elaboración de documentos: A lo largo del período de prácticas el estudiante elaborará diferentes documentos (memoria, diario, informes, etc.) que ayudarán al desarrollo de las competencias de esta asignatura y constituirán un reflejo del proceso de adquisición de las mismas (0,5 ECTS).
3. Tutorías individuales (con los tutores asignados en la empresa o en la Universidad) (0,5 ECTS).

5.1 Resultados de aprendizaje:

1. Comprensión de los factores relevantes de los distintos mercados en los que opera la empresa.
2. Diseño, implementación y evaluación de la estrategia de internacionalización de la empresa.
3. Gestión de procesos comerciales.

6 Sistemas de evaluación:

La evaluación de las Prácticas Externas incluirá los siguientes elementos:

1. Las actividades reflejadas en los documentos (memoria, diario, informe,...).
2. El control de la actividad realizada en el período de prácticas en las empresas.
3. En los procedimientos de evaluación intervendrán los tutores en la empresa/institución y los asignados por la Universidad. Se tomarán en consideración aspectos formales, cognoscitivos, procedimentales, actitudinales, así como la implicación personal del estudiante.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

La asignatura de Prácticas en Empresas o Instituciones no establece una relación de temas, aunque sí pueden distinguirse los siguientes asuntos que serán abordados durante su desarrollo:

- Evaluación inicial de expectativas y conocimientos previos.
- Objetivos, finalidad y fases de la práctica.
- Documentos de la práctica.
- Sentido e importancia de los procesos de observación durante la práctica.
- Sentido e importancia de los procesos de reflexión y de interacción teoría-práctica.
- Análisis colaborativo de experiencias profesionales.
- Otros aspectos relevantes de la práctica empresarial.
- Evaluación del proceso de la práctica empresarial.

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

Para la orientación del alumnado y de los tutores se confeccionará una guía de Prácticas en Empresa o Instituciones, que regulará los principales aspectos de la misma.

En muchos casos se intentará ligar el desarrollo de la práctica con el Trabajo Fin de Máster, de forma que el alumno pueda elaborar un proyecto relacionado con la empresa en la que esté realizando su práctica. De esta forma saldrían beneficiados tanto alumnos como empresas.

**Denominación de la asignatura: (Codificación o numeración y nombre)****F11 TRABAJO FIN DE MÁSTER**

1	Créditos ECTS:	Carácter:	FB: Formación Básica; OB: Obligatoria; OP: Optativa; TF: Trabajo Fin de Carrera; PE: Practicas externas; MX: Mixto			
	6	FB	OB	OP	TF	PE

2 Descripción de la ubicación dentro del plan de estudios así como sobre su duración:

Segundo semestre

3 Requisitos previos:

En algunos casos se va a tratar de ligar el desarrollo de la práctica con el Trabajo Fin de Máster, de forma que el alumno pueda elaborar un proyecto relacionado con la empresa en la que está llevando a cabo sus prácticas. De esta forma saldrían beneficiados tanto alumnos como empresas.

El Trabajo Fin de Máster sólo podrá ser evaluado una vez que se tenga constancia de que el estudiante ha superado las evaluaciones previstas en las restantes materias del Plan de Estudios y dispone, por tanto, de todos los créditos necesarios para la obtención del Título de Máster, salvo los correspondientes al propio Trabajo.

4 Competencias: (indicar las competencias que se desarrollan, de las descritas en el punto 3.2.)

G1, G4, E2, E3, E4, E5, T1, T2, T5

5 Actividades formativas con su contenido en ECTS, su metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias a desarrollar:

1. La estructura del aprendizaje se ajustará a las siguientes cuatro fases: información, planificación, realización del Proyecto y evaluación.
2. En cuanto a la primera etapa, se efectuará por el alumno: a) la revisión y consulta de la bibliografía correspondiente a su tema; b) consultas de bases de datos, anuarios, directorios, etc.; y c) consulta de fuentes diversas: periódicos y revistas generales, sectoriales, empresariales, INTERNET... (1 ECTS)
3. Elaboración de la Memoria del Trabajo Fin de Máster: El Trabajo Fin de Máster será realizado individualmente por cada estudiante bajo la dirección de un tutor y se concretará en una Memoria (4 ECTS)
4. Tutoría y defensa del Trabajo Fin de Máster. El tutor se designará entre el profesorado que imparte docencia en el Título, especialmente entre los profesionales externos a la Universidad, y en su labor de tutoría deberá fijar las especificaciones del Trabajo Fin de Máster, orientar al estudiante durante la realización del mismo, velar por que el estudiante alcance los objetivos inicialmente establecidos en el tiempo fijado, así como autorizar su presentación (1 ECTS). El alumno dispondrá de tutor desde la segunda semana de clase del primer semestre, lo que le permitirá ir desarrollando el trabajo durante todo el año.

5.1 Resultados de aprendizaje:

1. Diseño, desarrollo y evaluación de procesos de un proyecto de negocio internacional
2. Puesta en práctica de estrategias que sirvan para definir la manera en que se va a penetrar en un mercado internacional.
3. Lecturas críticas de documentos organizativos y legislativos
4. Análisis de las características de las empresas y sus productos y su capacidad para competir en los mercados exteriores.
5. Desarrollo de un pensamiento crítico que posibilite procesos de reflexión (teoría-práctica) y la toma de decisiones sobre situaciones de enseñanza-aprendizaje
6. Elaboración de la Memoria del Trabajo Fin de Máster
7. Exposición oral de las líneas principales del Trabajo Fin de Máster que podrá realizar en inglés o en español
8. Discusión y debate sobre las observaciones y preguntas formuladas por la Comisión Evaluadora

6 Sistemas de evaluación:

Para la evaluación del Trabajo Fin de Máster se llevará a cabo el siguiente procedimiento:

El Proyecto se presentará impreso y en soporte magnético o CD antes de la fecha establecida como límite por el Comité Académico de Máster.. La presentación se hará en forma de transparencias o en PowerPoint. La presentación-exposición tendrá lugar aproximadamente un mes después, con una duración aproximada de 20 minutos. La dinámica de exposición será similar a la de un Director de Exportación ante el órgano de decisión de una empresa (Consejo, Junta de Accionistas...).

El Presidente de la respectiva Comisión Evaluadora notificará a cada estudiante el lugar, día y horas fijados

para la defensa de su Trabajo, al menos con diez días naturales de antelación respecto de la fecha señalada para la defensa. Una vez realizada la defensa del Trabajo Fin de Máster. A continuación, el estudiante contestará a las preguntas y aclaraciones que planteen los miembros de la Comisión Evaluadora. La Comisión Evaluadora deliberará sobre la calificación a puerta cerrada, dando audiencia al tutor antes de otorgar la calificación. Si el resultado de la calificación fuera suspenso, la Comisión Evaluadora hará llegar al estudiante y a su tutor las recomendaciones oportunas. En la presentación se deberán tener en cuenta los siguientes aspectos:

La Comisión Evaluadora redactará y firmará la correspondiente acta de calificación, que se hará pública y se remitirá al órgano designado para este propósito por el Centro. La Comisión Evaluadora podrá proponer en acta motivada la concesión de la mención "Matrícula de Honor" al trabajo cuya calificación sea igual o superior a 9. El número de estas menciones no podrá exceder el cinco por ciento del alumnado matriculado en esta asignatura, salvo que su número sea inferior a 20, en cuyo caso se podrá conceder una única "Matrícula de Honor". El Centro designará el órgano que decidirá sobre la asignación de estas menciones. Las calificaciones otorgadas por las distintas comisiones evaluadoras serán trasladadas al acta de la asignatura Trabajo Fin de Máster por el órgano que designe el Centro.

7 Contenidos de la asignatura: (Breve descripción de la asignatura)

Los trabajos, se centrarán en el desarrollo de un plan para la comercialización de un producto a escala internacional (estudio país-producto), o en el diseño específico de un plan innovador de negocio para un país. No obstante, cabrá la posibilidad de que lleven a cabo un trabajo diferente, siempre y cuando tengan el visto bueno de su tutor y sea aprobado por el comité académico del Máster.

Los estudios país-producto consisten en elaborar un plan para la introducción de un determinado producto en un país, o conjunto de países preferentemente de fuera de la Unión Europea. Los alumnos elegirán libremente el producto y el país, aunque en cualquier caso no podrá haber repeticiones de países y/o de productos. En caso de falta de acuerdo decidirá el profesor, por sorteo.

El contenido del trabajo se ajustará a las indicaciones mínimas que dará el profesor, básicamente con la siguiente estructura:

En el caso de un plan de comercialización de un producto a escala internacional el contenido mínimo del trabajo tendrá los siguientes puntos:

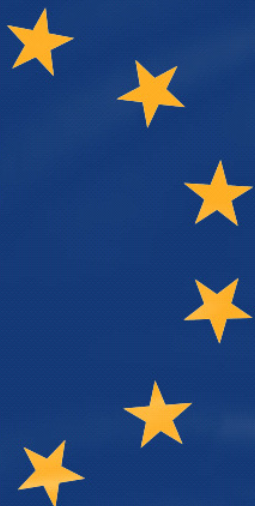
1. Introducción.
2. Resumen ejecutivo y conclusiones principales.
3. Panorámica del país..
4. Análisis del mercado.
5. Análisis interno y políticas de comercialización.
 - 5.1. Definición de objetivos y estrategias.
 - 5.2. Política de marketing-mix:
6. Acceso al mercado.
7. Conclusiones.
8. Bibliografía.
9. Anexos. (opcional)

En la situación en la que el alumno opte por un plan de negocio, su estructura deberá ajustarse al siguiente esquema.

1. Introducción
2. Resumen ejecutivo.
3. Idea del negocio.
4. Definición del negocio.
5. Análisis del entorno y del mercado.
6. Modelo y estrategias de negocio.
7. Plan de marketing y ventas.
8. Plan de producción.
9. Plan organizativo y de recursos humanos.
10. Plan económico-financiero.
11. Plan de puesta en marcha.
12. Plan de evaluación y Cuadro de Mando Integral.
13. Conclusiones.
14. Anexos. (opcional)

8 Comentarios adicionales: (Cualquier aspecto, no descrito en los apartados anteriores)

En muchos casos se intentará ligar el desarrollo de la práctica con el Trabajo Fin de Máster, de forma que el alumno pueda elaborar un proyecto relacionado con la empresa en la que esté realizando su práctica. De esta forma saldrían beneficiados tanto alumnos como empresas.



Master Nueva
Creación



Anexos

Anexo IV: Comisión Académica y actas

Real Decreto 1393/2007,
de 29 de octubre,
por el que se
establece la
ordenación
de las
enseñanzas
universitarias



Universidad de Valladolid

planes.estudios.vicerrectorado.calidad@uva.es

UVa

Master Universitario en: Comercio Exterior

Por la Universidad de Valladolid

**Comisión Académica encargada de la elaboración del Plan de Estudios del
Máster en Comercio Exterior**

RAMOS ALONSO, LUIS ÓSCAR (PRESIDENTE)
CUMBREÑO BARREALES, M^a DEL AMOR (SECRETARIA)

ARENAL VERA, ÁNGEL PEDRO
CASADO ALONSO, HILARIO
DURÁNTEZ VALLEJO, MARIANO
FERNÁNDEZ ALONSO, BEATRIZ
GALÁN SIMÓN, FRANCISCO JAVIER
GOBERNADO REBAQUE, JOSÉ IGNACIO
GÓMEZ GONZÁLEZ, FRANCISCO JAVIER
GORDO GÓMEZ, PABLO
HERRERO PRIETO, LUIS CÉSAR
PÉREZ ROMÁN, DAVID
PRADA MORAGA, MANUEL DE
RAMOS ALONSO, LUIS ÓSCAR (COORDINADOR)
S.PHABMIXAY S.PHABMIXAY, CHANTHALY
SÁNCHEZ FELIPE, JOSÉ MANUEL
SERRANO CHAMORRO, M^a EUGENIA
VELASCO SACRISTÁN, M^a SOL

Comité Académico y de Calidad del Máster en Comercio Exterior

SALVADOR INSÚA, JOSÉ ANTONIO (PRESIDENTE)
CUMBREÑO BARREALES, M^a DEL AMOR (SECRETARIA)

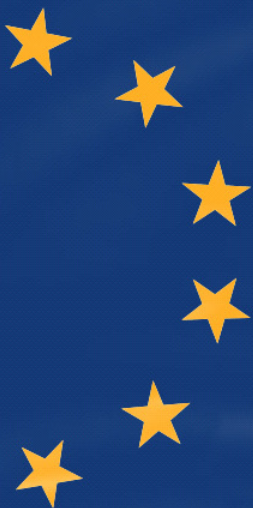
FERNÁNDEZ ALONSO, BEATRIZ
GÓMEZ GONZÁLEZ, FRANCISCO JAVIER
GORDO GÓMEZ, PABLO
SÁNCHEZ FELIPE, JOSÉ MANUEL
RAMOS ALONSO, LUIS ÓSCAR (COORDINADOR)

Quando se comience con la impartición del Máster, se incorporarán al Comité Académico y de Calidad del Máster las personas siguientes:

D. CARLOS VILLAR BADA, Director de Comercio Exterior de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid.

D^a ELIECER PORRAS ORTEGA, Jefa del Área de Formación de AdelInternacional Excal.

D. JOSÉ ANTONIO DE PEDRO PASCUAL, miembro del Comité Ejecutivo de la Confederación Vallisoletana de Empresarios (CVE).



Master Nueva
Creación



Anexos

**Anexo V: Cartas de
apoyo**

Real Decreto 1393/2007,
de 29 de octubre,
por el que se
establece la
ordenación
de las
enseñanzas
universitarias



Universidad de Valladolid

planes.estudios.vicerrectorado.calidad@uva.es

UVa

Master Universitario en: Comercio Exterior

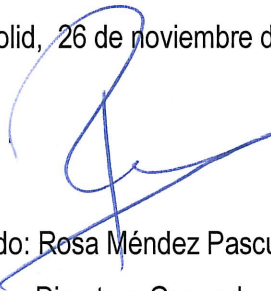
Por la Universidad de Valladolid

Ade Internacional Excal, S.A. informa que ha tenido conocimiento de la elaboración del proyecto del Título de Master Universitario en Comercio Exterior por parte de la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid, perteneciente a la Universidad de Valladolid. Asimismo, también quiere poner de manifiesto que ha participado en el desarrollo de su contenido y objetivos, invitada por la Dirección del Centro.

Por todo ello, considera, en primer lugar, que la formación universitaria en este área es muy importante dada la trascendencia que tiene en estos momentos el comercio exterior y que su actual ausencia en la oferta educativa universitaria de Valladolid es una carencia que debería ser resuelta lo antes posible. Más aún, teniendo en cuenta que los estudios de Comercio Exterior se imparten con notable éxito en numerosas universidades españolas y del resto del mundo.. Y en segundo lugar, que está completamente de acuerdo con los contenidos y objetivos del plan de estudios elaborados por la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

En consecuencia, Ade Internacional Excal, S.A. valora muy positivamente esta iniciativa y ofrece plena colaboración y apoyo para su implantación por parte de la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

Valladolid, 26 de noviembre de 2009



Fdo: Rosa Méndez Pascual
Directora General

ARLINGTON MARKETING CONSULTING informa que ha tenido conocimiento de la elaboración del proyecto del Título de Master Universitario en Comercio Exterior por parte de la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid, perteneciente a la Universidad de Valladolid. Asimismo, también quiere poner de manifiesto que ha participado en el desarrollo de su contenido y objetivos, invitada por la Dirección del Centro.

Por todo ello, considera, en primer lugar, que la formación universitaria en este área es muy importante dada la trascendencia que tiene en estos momentos el comercio exterior y que su actual ausencia en la oferta educativa universitaria de Valladolid es una carencia que debería ser resuelta lo antes posible. Más aún, teniendo en cuenta que los estudios de Comercio Exterior se imparten con notable éxito en numerosos universidades españolas y del resto del mundo.. Y en segundo lugar, que está completamente de acuerdo con los contenidos y objetivos del plan de estudios elaborados por la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

En consecuencia, ARLINGTON MARKETING CONSULTING valora muy positivamente esta iniciativa y ofrece plena colaboración y apoyo para su implantación por parte de la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

Valladolid 20 de septiembre de 2008.



Fdo: ARLINGTON MARKETING CONSULTING
ESTIO 43. 47153 VALLADOLID.



MARKETING & CONSULTING
Apdo.: 177 - 47140 LAGUNA DE DUERO (VA)
Tfno./Fax 983 249 502 - Móvil 675 660 339
www.arlington-marketing-consulting.es

675 660 339 – 983 249502

BODEGAS COPABOCA, S.L., informa que ha tenido conocimiento de la elaboración del proyecto del Título de Master Universitario en Comercio Exterior por parte de la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid, perteneciente a la Universidad de Valladolid. Asimismo, también quiere poner de manifiesto que ha participado en el desarrollo de su contenido y objetivos, invitada por la Dirección del Centro.

Por todo ello, considera, en primer lugar, que la formación universitaria en este área es muy importante dada la trascendencia que tiene en estos momentos el comercio exterior y que su actual ausencia en la oferta educativa universitaria de Valladolid es una carencia que debería ser resuelta lo antes posible. Más aún, teniendo en cuenta que los estudios de Comercio Exterior se imparten con notable éxito en numerosos universidades españolas y del resto del mundo.. Y en segundo lugar, que está completamente de acuerdo con los contenidos y objetivos del plan de estudios elaborados por la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

En consecuencia, BODEGAS COPABOCA, S.L valora muy positivamente esta iniciativa y ofrece plena colaboración y apoyo para su implantación por parte de la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

Valladolid 25 de Noviembre de 2009.

BODEGAS COPABOCA, S.L .como Administradora



Fdo: MARIA ROSARIO GALINDO ORDAX

BODEGAS COPABOCA, S.L.
Montero Calvo 3, 1...A
47001 Valladolid
B-47598123
T. 983 395 655 - F. 983 307 727

La CONFEDERACIÓN VALLISOLETANA DE EMPRESARIOS (CVE), informa que ha tenido conocimiento de la elaboración del proyecto del Título de Master Universitario en Comercio Exterior por parte de la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid, perteneciente a la Universidad de Valladolid. Asimismo, también quiere poner de manifiesto que ha participado en el desarrollo de su contenido y objetivos, invitada por la Dirección del Centro.

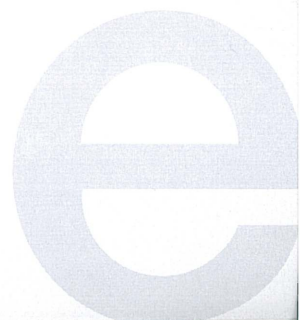
Por todo ello, considera, en primer lugar, que la formación universitaria en este área es muy importante dada la trascendencia que tiene en estos momentos el comercio exterior y que su actual ausencia en la oferta educativa universitaria de Valladolid es una carencia que debería ser resuelta lo antes posible. Más aún, teniendo en cuenta que los estudios de Comercio Exterior se imparten con notable éxito en numerosas universidades españolas y del resto del mundo.. Y en segundo lugar, que está completamente de acuerdo con los contenidos y objetivos del plan de estudios elaborados por la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

En consecuencia, la CONFEDERACIÓN VALLISOLETANA DE EMPRESARIOS (CVE) valora muy positivamente esta iniciativa y ofrece plena colaboración y apoyo para su implantación por parte de la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

Valladolid 20 de septiembre de 2009



Fdo: Manuel Soler Martínez
Presidente





ABOGADOS Y CONSULTORES
C/ López Gómez nº 16, bajo izq.
47002 Valladolid
Tef/ 983 20 71 00 Fax 983 21 91 02

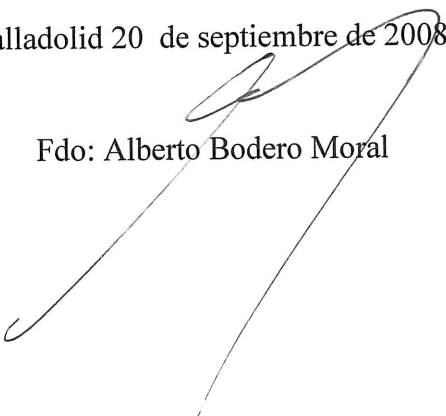
Alberto Boderó Moral (A&C abogados y consultores), informa que ha tenido conocimiento de la elaboración del proyecto del Título de Master Universitario en Comercio Exterior por parte de la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid, perteneciente a la Universidad de Valladolid. Asimismo, también quiere poner de manifiesto que ha participado en el desarrollo de su contenido y objetivos, invitada por la Dirección del Centro.

Por todo ello, considera, en primer lugar, que la formación universitaria en este área es muy importante dada la trascendencia que tiene en estos momentos el comercio exterior y que su actual ausencia en la oferta educativa universitaria de Valladolid es una carencia que debería ser resuelta lo antes posible. Más aún, teniendo en cuenta que los estudios de Comercio Exterior se imparten con notable éxito en numerosos universidades españolas y del resto del mundo.. Y en segundo lugar, que está completamente de acuerdo con los contenidos y objetivos del plan de estudios elaborados por la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

En consecuencia, A&C Abogados y consultores valora muy positivamente esta iniciativa y ofrece plena colaboración y apoyo para su implantación por parte de la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

Valladolid 20 de septiembre de 2008.

Fdo: Alberto Boderó Moral



La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid informa que ha tenido conocimiento de la elaboración del proyecto del Título de Master Universitario en Comercio Exterior por parte de la E.U. de Estudios Empresariales de Valladolid, perteneciente a la Universidad de Valladolid. Asimismo, también quiere poner de manifiesto que ha participado en el desarrollo de su contenido y objetivos, invitada por la Dirección del Centro.

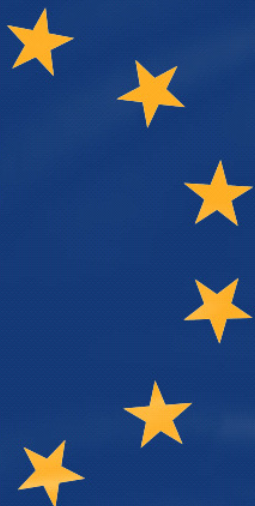
Por todo ello, considera, en primer lugar, que la formación universitaria en este área es muy importante dada la trascendencia que tiene en estos momentos el comercio exterior y que su actual ausencia en la oferta educativa universitaria de Valladolid es una carencia que debería ser resuelta lo antes posible. Más aún, teniendo en cuenta que los estudios de Comercio Exterior se imparten con notable éxito en numerosas universidades españolas y del resto del mundo. Y, en segundo lugar, que está completamente de acuerdo con los contenidos y objetivos del plan de estudios elaborados por la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

En consecuencia, la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid valora muy positivamente esta iniciativa y ofrece plena colaboración y apoyo para su implantación por parte de la E. U. de Estudios Empresariales de Valladolid.

Valladolid, 25 de Noviembre de 2009
EL PRESIDENTE



José Rolando Álvarez Valbuena



Master Nueva
Creación



Anexos

Anexo VI: Convenios

UVa

Real Decreto 1393/2007,
de 29 de octubre,
por el que se
establece la
ordenación
de las
enseñanzas
universitarias



Universidad de Valladolid

planes.estudios.vicerrectorado.calidad@uva.es

Master Universitario en: Comercio Exterior

Por la Universidad de Valladolid

**CONVENIO DE COOPERACIÓN EDUCATIVA ENTRE LA UNIVERSIDAD DE VALLADOLID
Y LA CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE VALLADOLID**

De una parte, D. Evaristo J. Abril Domingo, Excmo. Sr. Rector de la Universidad de Valladolid.

Y de otra D. José Rolando Álvarez Valbuena, Ilmo. Sr. Presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid,

Suscriben el presente **Convenio de Cooperación Educativa para la realización de prácticas**, que se desarrollará de acuerdo con las siguientes

CLÁUSULAS

PRIMERA.- La finalidad única y exclusiva de las prácticas a realizar por los alumnos es la de conocer el funcionamiento del departamento de comercio exterior de una empresa, sus métodos y técnicas de trabajo y organización, como complemento formativo práctico de los estudios del **MÁSTER UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**. Esta relación es puramente formativa, sin que exista, por tanto, ninguna relación contractual de carácter administrativo, civil, laboral o mercantil, al no concurrir los requisitos que exigen las leyes. Como consecuencia de ello, la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid no queda obligada a contraprestación económica alguna. En todo caso, debe tenerse en cuenta que, el presente Convenio queda sujeto a lo dispuesto en el Reglamento de Prácticas en Empresas de los alumnos de la Universidad de Valladolid, aprobado en el Consejo de Gobierno de 7 de junio de 2007 (BOCYL nº118, de 19 de junio de 2007).

SEGUNDA.- Las prácticas que realicen los alumnos se llevarán a cabo únicamente en su calidad de estudiantes del **MÁSTER UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**, y no como titulados universitarios, en el caso de que lo fueran.

TERCERA.- La duración de las prácticas será de 180 horas (170 presenciales en la institución y 10 de elaboración de la *Memoria de Prácticas*).

CUARTA.- La Universidad de Valladolid ha suscrito una póliza de seguro colectiva, de responsabilidad civil/accidentes, en la que serán incluidos los estudiantes de prácticas durante el período en el que se realicen éstas.

QUINTA.- La Universidad nombrará un tutor académico para dichas prácticas. Del mismo modo, la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid, deberá asignar un tutor responsable del seguimiento de las mismas y, a su conclusión, emitir un certificado en el que

se le reconozca el tiempo de prácticas realizadas por cada alumno y una valoración global de su nivel de aprovechamiento.

SEXTA.- El presente *Convenio* estará vigente durante un año y será prorrogable por períodos iguales a no ser que tres meses antes de que finalice su vigencia, una de las partes comunique por escrito a la otra su voluntad de no prorrogar.

SÉPTIMA.- En cada curso académico se especificará:

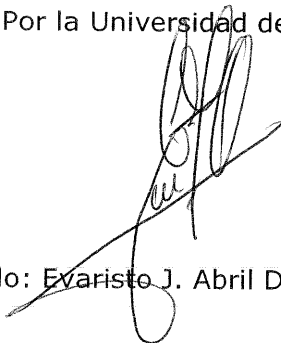
- a) La relación de alumnos -hasta un máximo de 20- que van a efectuar las prácticas, así como la manifestación expresa de su conformidad con todas las cláusulas de este *Convenio* y sus anexos.
- b) Las fechas de comienzo y finalización de las prácticas, los días, las horas, y el lugar en el que se desarrollarán, así como el contenido específico de las prácticas y los tutores designados por la Universidad y la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Valladolid.

Y siendo de conformidad, las partes firman este Convenio por triplicado.

En Valladolid a 27 de Noviembre de 2009


Por la Universidad de Valladolid

Fdo: Evaristo J. Abril Domingo



Por la Cámara Oficial de Comercio e
Industria de Valladolid

Fdo: José Rolando Álvarez Valbuena



CONVENIO DE COOPERACIÓN EDUCATIVA ENTRE LA UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

De una parte, D. Evaristo J. Abril Domingo, Excmo. Sr. Rector de la Universidad de Valladolid y de Dña. Rosa Méndez Pascual, Directora de Ade Internacional Excal.

Suscriben el presente *Convenio de Cooperación Educativa para la posible realización de prácticas*, que se desarrollará de acuerdo con las siguientes

CLÁUSULAS

PRIMERA.- La finalidad única y exclusiva de las prácticas a realizar por los alumnos es la de conocer el funcionamiento de un organismo de promoción exterior, sus métodos y técnicas de trabajo y organización, como complemento formativo práctico de los estudios del **MÁSTER UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**. Está relación es puramente formativa, sin que exista, por tanto, ninguna relación contractual de carácter administrativo, civil, laboral o mercantil, al no concurrir los requisitos que exigen las leyes. Como consecuencia de ello, Ade Internacional Excal no queda obligada a contraprestación económica alguna. En todo caso, debe tenerse en cuenta que, el presente Convenio queda sujeto a lo dispuesto en el Reglamento de Prácticas en Empresas de los alumnos de la Universidad de Valladolid, aprobado en el Consejo de Gobierno de 7 de junio de 2007 (BOCYL nº118, de 19 de junio de 2007)

SEGUNDA.- Las prácticas que pudieran realizarse por los alumnos se llevarían a cabo únicamente en su calidad de estudiantes del **MÁSTER UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**, y no como titulados universitarios, en el caso de que lo fueran.

TERCERA.- En caso de llevarse a cabo, la duración de las prácticas será de 180 horas (170 presenciales en la institución y 10 de elaboración de la *Memoria de Prácticas*).

CUARTA.- La Universidad de Valladolid ha suscrito una póliza de seguro colectiva, de responsabilidad civil/accidentes, en la que serán incluidos los estudiantes de prácticas durante el período en el que se realicen éstas.

QUINTA.- La Universidad nombrará un tutor académico para dichas prácticas. Del mismo modo, Ade Internacional Excal, deberá asignar un tutor responsable del seguimiento de las mismas y, a su conclusión, emitir un certificado en el que se le reconozca el tiempo de prácticas realizadas por cada alumno y una valoración global de su nivel de aprovechamiento.

SEXTA.- El presente *Convenio* estará vigente durante un año y será prorrogable por períodos iguales a no ser que tres meses antes de que finalice su vigencia, una de las partes comunique por escrito a la otra su voluntad de no prorrogar.

SÉPTIMA.- En cada curso académico se especificará:

- a) La relación de alumnos –hasta un máximo de 20- que van a efectuar las prácticas, así como la manifestación expresa de su conformidad con todas las cláusulas de este *Convenio* y sus anexos.
- b) Las fechas de comienzo y finalización de las prácticas, los días, las horas, y el lugar en el que se desarrollarán, así como el contenido específico de las prácticas y los tutores designados por la Universidad y Ade Intenacional Excal

Y siendo de conformidad, las partes firman este Convenio por triplicado.

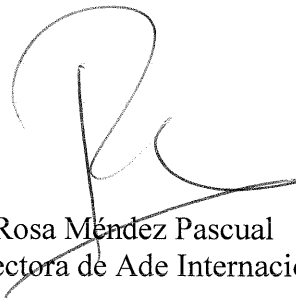
En Valladolid a 30 de noviembre de 2009

Por la Universidad de Valladolid



Excmo. Sr. D. Evaristo J. Abril Domingo
Rector de la Universidad de Valladolid

Por Ade Internacional Excal




D^a Rosa Méndez Pascual
Directora de Ade Internacional Excal.

CONVENIO DE COOPERACIÓN EDUCATIVA ENTRE LA UNIVERSIDAD DE VALLADOLID Y LA CONFEDERACIÓN VALLISOLETANA DE EMPRESARIOS (CVE)

De una parte, D. Evaristo J. Abril Domingo, Excmo. Sr. Rector de la Universidad de Valladolid y de otra D. Manuel Soler Martínez, Presidente de la Confederación Vallisoletana de Empresarios (CVE)

Suscriben el presente *Convenio de Cooperación Educativa para la realización de prácticas*, que se desarrollará de acuerdo con las siguientes

CLÁUSULAS




PRIMERA.- La finalidad única y exclusiva de las prácticas a realizar por los alumnos es la de conocer el funcionamiento del departamento de comercio exterior de una empresa, sus métodos y técnicas de trabajo y organización, como complemento formativo práctico de los estudios del **MÁSTER UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**. Esta relación es puramente formativa, sin que exista, por tanto, ninguna relación contractual de carácter administrativo, civil, laboral o mercantil, al no concurrir los requisitos que exigen las leyes. Como consecuencia de ello, la **CONFEDERACIÓN VALLISOLETANA DE EMPRESARIOS (CVE)** no queda obligada a contraprestación económica alguna.

En todo caso, debe tenerse en cuenta que, el presente Convenio queda sujeto a lo dispuesto en el Reglamento de Prácticas en Empresas de los alumnos de la Universidad de Valladolid, aprobado en el Consejo de Gobierno de 7 de junio de 2007 (BOCYL nº118, de 19 de junio de 2007)

SEGUNDA.- Las prácticas que realicen los alumnos se llevarán a cabo únicamente en su calidad de estudiantes del **MÁSTER UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**, y no como titulados universitarios, en el caso de que lo fueran.

TERCERA.- La duración de las prácticas será de 180 horas (170 presenciales en la institución y 10 de elaboración de la *Memoria de Prácticas*).



CUARTA.- La Universidad de Valladolid ha suscrito una póliza de seguro colectiva, de responsabilidad civil/accidentes, en la que serán incluidos los estudiantes de prácticas durante el período en el que se realicen éstas.

QUINTA.- La Universidad nombrará un tutor académico para dichas prácticas. Del mismo modo, la **CONFEDERACIÓN VALLISOLETANA DE EMPRESARIOS (CVE)**, deberá asignar un tutor responsable del seguimiento de las mismas y, a su conclusión, emitir un certificado en el que se le reconozca el tiempo de prácticas realizadas por cada alumno y una valoración global de su nivel de aprovechamiento.

SEXTA.- El presente *Convenio* estará vigente durante un año y será prorrogable por períodos iguales a no ser que tres meses antes de que finalice su vigencia, una de las partes comunique por escrito a la otra su voluntad de no prorrogar.

SÉPTIMA.- En cada curso académico se especificará:

- a) La relación de alumnos –hasta un máximo de 20- que van a efectuar las prácticas, así como la manifestación expresa de su conformidad con todas las cláusulas de este *Convenio* y sus anexos.
- b) Las fechas de comienzo y finalización de las prácticas, los días, las horas, y el lugar en el que se desarrollarán, así como el contenido específico de las prácticas y los tutores designados por la Universidad y la **CONFEDERACIÓN VALLISOLETANA DE EMPRESARIOS (CVE)**.

Y siendo de conformidad, las partes firman este Convenio por triplicado.

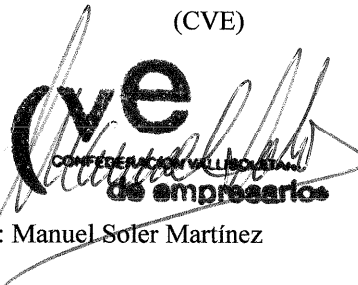
En Valladolid a 20 de septiembre de 2009

Por la UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

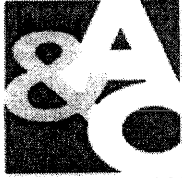


Edo: Evaristo J. Abril Domingo

Por la CONFEDERACIÓN
VALLISOLETANA DE EMPRESARIOS
(CVE)



Fdo: Manuel Soler Martínez



ABOGADOS Y CONSULTORES
C/ López Gómez nº 16, bajo izq.
47002 Valladolid
Tef/ 983 20 71 00 Fax 983 21 91 02



Universidad de Valladolid

CONVENIO DE COOPERACIÓN EDUCATIVA ENTRE LA UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

De una parte, D. Evaristo J. Abril Domingo, Excmo. Sr. Rector de la Universidad de Valladolid y de otra Don Alberto Boderó Moral, abogado (A&C abogados y consultores), con domicilio en Valladolid, c/ López Gómez ,16.

Suscriben el presente **Convenio de Cooperación Educativa para la realización de prácticas**, que se desarrollará de acuerdo con las siguientes

CLÁUSULAS

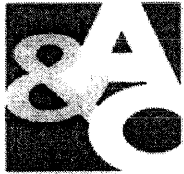
PRIMERA.- La finalidad única y exclusiva de las prácticas a realizar por los alumnos es la de conocer el funcionamiento del departamento de comercio exterior de una empresa, sus métodos y técnicas de trabajo y organización, como complemento formativo práctico de los estudios del **MÁSTER UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**. Esta relación es puramente formativa, sin que exista, por tanto, ninguna relación contractual de carácter administrativo, civil, laboral o mercantil, al no concurrir los requisitos que exigen las leyes. Como consecuencia de ello, A&C Abogados y consultores, no queda obligada a contraprestación económica alguna. En todo caso, debe tenerse en cuenta que, el presente Convenio queda sujeto a lo dispuesto en el Reglamento de Prácticas en Empresas de los alumnos de la Universidad de Valladolid , aprobado en el Consejo de Gobierno de 7 de junio de 2007 (BOCYL nº118, de 19 de junio de 2007)

SEGUNDA.- Las prácticas que realicen los alumnos se llevarán a cabo únicamente en su calidad de estudiantes del **MÁSTER UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**, y no como titulados universitarios, en el caso de que lo fueran.

TERCERA.- La duración de las prácticas será de 180 horas (170 presenciales en la institución y 10 de elaboración de la *Memoria de Prácticas*).

CUARTA.- La Universidad de Valladolid ha suscrito una póliza de seguro colectiva, de responsabilidad civil/accidentes, en la que serán incluidos los estudiantes de prácticas durante el período en el que se realicen éstas.

QUINTA.- La Universidad nombrará un tutor académico para dichas prácticas. Del mismo modo, A&C Abogados y consultores deberá asignar un tutor responsable del seguimiento de las mismas y, a su conclusión, emitir un certificado en el que se le reconozca el tiempo de prácticas realizadas por cada alumno y una valoración global de su nivel de aprovechamiento.



ABOGADOS Y CONSULTORES
C/ López Gómez nº 16, bajo izq.
47002 Valladolid
Tef/ 983 20 71 00 Fax 983 21 91 02



Universidad de Valladolid

SEXTA.- El presente *Convenio* estará vigente durante un año y será prorrogable por períodos iguales a no ser que tres meses antes de que finalice su vigencia, una de las partes comunique por escrito a la otra su voluntad de no prorrogar.

SÉPTIMA.- En cada curso académico se especificará:

- a) La relación de alumnos –hasta un máximo de 20- que van a efectuar las prácticas, así como la manifestación expresa de su conformidad con todas las cláusulas de este *Convenio* y sus anexos.
- b) Las fechas de comienzo y finalización de las prácticas, los días, las horas, y el lugar en el que se desarrollarán, así como el contenido específico de las prácticas y los tutores designados por la Universidad y A&C Abogados y consultores .

Y siendo de conformidad, las partes firman este *Convenio* por triplicado.

En Valladolid a 28 de noviembre de 2009

Por la Universidad de Valladolid

Por A&C Abogados y consultores .

Fdo:.....

Fdo. Alberto Boderó Moral

CONVENIO DE COOPERACIÓN EDUCATIVA ENTRE LA UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

De una parte, D. Evaristo J. Abril Domingo, Excmo. Sr. Rector de la Universidad de Valladolid y de otra la consultora ARLINGTON MARKETING CONSULTING, S.L.N.E

Suscriben el presente *Convenio de Cooperación Educativa para la realización de prácticas*, que se desarrollará de acuerdo con las siguientes

CLÁUSULAS

PRIMERA.- La finalidad única y exclusiva de las prácticas a realizar por los alumnos es la de conocer el funcionamiento del departamento de comercio exterior de una empresa, sus métodos y técnicas de trabajo y organización, como complemento formativo práctico de los estudios del **MÁSTER UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**. Esta relación es puramente formativa, sin que exista, por tanto, ninguna relación contractual de carácter administrativo, civil, laboral o mercantil, al no concurrir los requisitos que exigen las leyes. Como consecuencia de ello, ARLINGTON MARKETING CONSULTING, S.L.N.E. no queda obligada a contraprestación económica alguna.

En todo caso, debe tenerse en cuenta que, el presente Convenio queda sujeto a lo dispuesto en el Reglamento de Prácticas en Empresas de los alumnos de la Universidad de Valladolid, aprobado en el Consejo de Gobierno de 7 de junio de 2007 (BOCYL nº118, de 19 de junio de 2007)

SEGUNDA.- Las prácticas que realicen los alumnos se llevarán a cabo únicamente en su calidad de estudiantes del **MÁSTER UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**, y no como titulados universitarios, en el caso de que lo fueran.

TERCERA.- La duración de las prácticas será de 180 horas (170 presenciales en la institución y 10 de elaboración de la *Memoria de Prácticas*).

CUARTA.- La Universidad de Valladolid ha suscrito una póliza de seguro colectiva, de responsabilidad civil/accidentes, en la que serán incluidos los estudiantes de prácticas durante el período en el que se realicen éstas.

QUINTA.- La Universidad nombrará un tutor académico para dichas prácticas. Del mismo modo, ARLINGTON MARKETING CONSULTING, S.L.N.E., deberá asignar un tutor responsable del seguimiento de las mismas y, a su conclusión, emitir un certificado en el que se le reconozca el tiempo de prácticas realizadas por cada alumno y una valoración global de su nivel de aprovechamiento.





Arlington



Universidad de Valladolid

SEXTA.- El presente *Convenio* estará vigente durante un año y será prorrogable por períodos iguales a no ser que tres meses antes de que finalice su vigencia, una de las partes comunique por escrito a la otra su voluntad de no prorrogar.

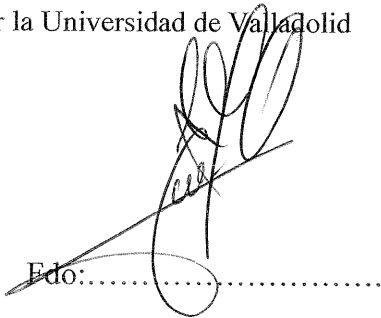
SÉPTIMA.- En cada curso académico se especificará:

- a) La relación de alumnos –hasta un máximo de 20- que van a efectuar las prácticas, así como la manifestación expresa de su conformidad con todas las cláusulas de este *Convenio* y sus anexos.
- b) Las fechas de comienzo y finalización de las prácticas, los días, las horas, y el lugar en el que se desarrollarán, así como el contenido específico de las prácticas y los tutores designados por la Universidad y ARLINGTON MARKETING CONSULTING, S.L.N.E

Y siendo de conformidad, las partes firman este Convenio por triplicado.

En Valladolid a .23 de NOVIEMBRE de 2009

Por la Universidad de Valladolid

Edo:.....


Por ARLINGTON MARKETING CONSULTING, S.L.N.E

Edo:.....


Arlington
MARKETING&CONSULTING
Apdo.: 177 - 47140 LAGUNA DE DUERO (VA)
Tfno./Fax 983 249 502 - Móvil 675 660 339
www.arlington-marketing-consulting.es



BODEGAS

Copaboca




Universidad de Valladolid

CONVENIO DE COOPERACIÓN EDUCATIVA ENTRE LA UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

De una parte, D. Evaristo J. Abril Domingo, Excmo. Sr. Rector de la Universidad de Valladolid y de otra BODEGAS COPABOCA, S.L

Suscriben el presente *Convenio de Cooperación Educativa para la realización de prácticas*, que se desarrollará de acuerdo con las siguientes

CLÁUSULAS




PRIMERA.- La finalidad única y exclusiva de las prácticas a realizar por los alumnos es la de conocer el funcionamiento del departamento de comercio exterior de una empresa, sus métodos y técnicas de trabajo y organización, como complemento formativo práctico de los estudios del **MÁSTER UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**. Está relación es puramente formativa, sin que exista, por tanto, ninguna relación contractual de carácter administrativo, civil, laboral o mercantil, al no concurrir los requisitos que exigen las leyes. Como consecuencia de ello, BODEGAS COPABOCA, S.L. no queda obligada a contraprestación económica alguna. En todo caso, debe tenerse en cuenta que, el presente Convenio queda sujeto a lo dispuesto en el Reglamento de Prácticas en Empresas de los alumnos de la Universidad de Valladolid, aprobado en el Consejo de Gobierno de 7 de junio de 2007 (BOCYL nº118, de 19 de junio de 2007)

SEGUNDA.- Las prácticas que realicen los alumnos se llevarán a cabo únicamente en su calidad de estudiantes del **MÁSTER UNIVERSITARIO EN COMERCIO EXTERIOR**, y no como titulados universitarios, en el caso de que lo fueran.

TERCERA.- La duración de las prácticas será de 180 horas (170 presenciales en la institución y 10 de elaboración de la *Memoria de Prácticas*).

CUARTA.- La Universidad de Valladolid ha suscrito una póliza de seguro colectiva, de responsabilidad civil/accidentes, en la que serán incluidos los estudiantes de prácticas durante el período en el que se realicen éstas.

QUINTA.- La Universidad nombrará un tutor académico para dichas prácticas. Del mismo modo, BODEGAS COPABOCA, S.L, deberá asignar un tutor responsable del seguimiento de las mismas y, a su conclusión, emitir un certificado en el que se le reconozca el tiempo de prácticas realizadas por cada alumno y una valoración global de su nivel de aprovechamiento.



SEXTA.- El presente *Convenio* estará vigente durante un año y será prorrogable por períodos iguales a no ser que tres meses antes de que finalice su vigencia, una de las partes comunique por escrito a la otra su voluntad de no prorrogar.



BODEGAS

Copaboca



Universidad de Valladolid

SÉPTIMA.- En cada curso académico se especificará:

- a) La relación de alumnos –hasta un máximo de 20- que van a efectuar las prácticas, así como la manifestación expresa de su conformidad con todas las cláusulas de este *Convenio* y sus anexos.
- b) Las fechas de comienzo y finalización de las prácticas, los días, las horas, y el lugar en el que se desarrollarán, así como el contenido específico de las prácticas y los tutores designados por la Universidad y BODEGAS COPABOCA, S.L

Y siendo de conformidad, las partes firman este Convenio por triplicado.

En Valladolid a 25 de Noviembre de 2009

Por la Universidad de Valladolid

Por BODEGAS COPABOCA, S.L

Fdo:.....

BODEGAS COPABOCA, S.L.
Montero Calvo 3, I. A.
47004 Valladolid
B-47598123
F. 983 307 729
Fdo.: **H. ROSARIO GUZMÁN ORDOÑEZ**
ADMINISTRADORA