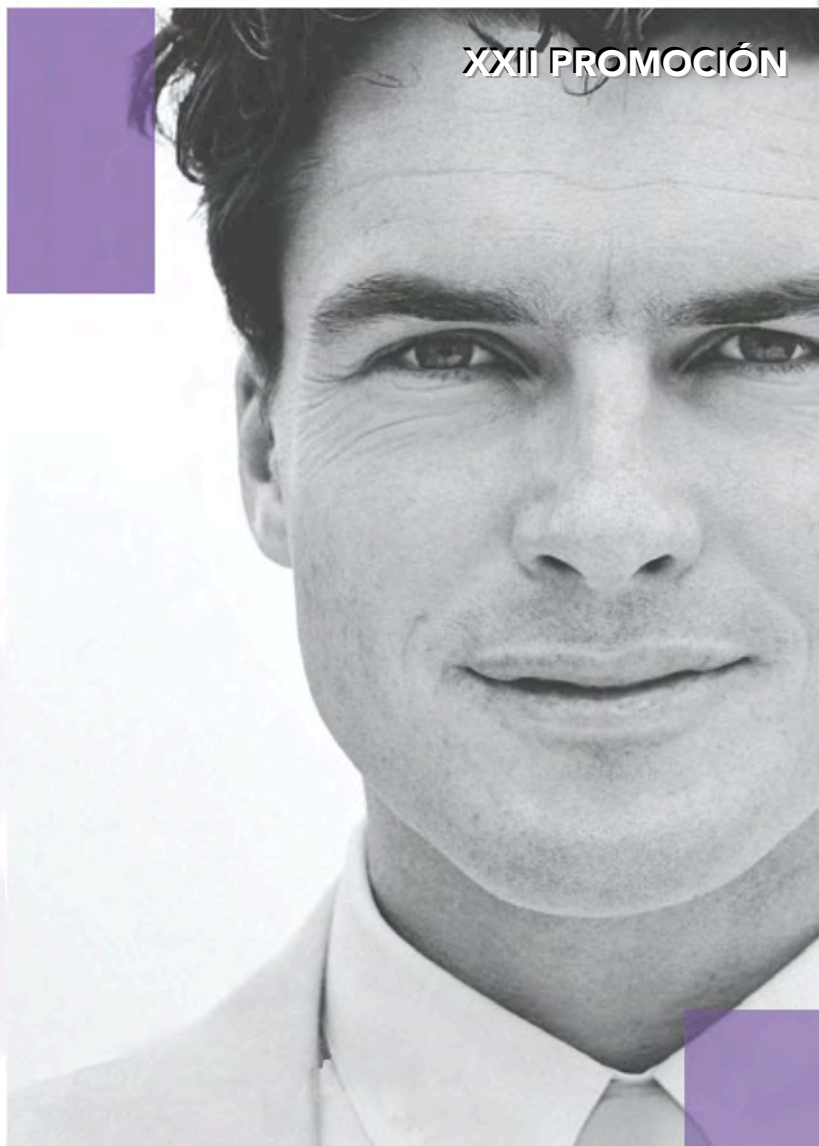


MBA-UPM



Máster en Administración y Dirección de Empresas

XXII PROMOCIÓN



GIO **UPM**

POSGRADOS

www.gio.upm.es

Universidad Politécnica de Madrid

Índice

Presentación de la Directora	1
Datos Generales y Estructura del Programa	2
Plan de Estudios	3
Metodología y Perfil del Alumnado	4
Claustro y Equipo de Dirección	5
Requisitos de Admisión	7
Financiación	8

Presentación de la Directora

Tengo el placer de dirigirme a ustedes para informarles del lanzamiento de una nueva promoción del Programa **Máster en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Madrid (MBA-UPM)**.

Los profundos cambios que viene experimentando en los últimos años el mundo de los negocios no tienen precedentes. Para afrontarlos, las personas se convierten en el elemento fundamental. Los Recursos Humanos son hoy el vértice competitivo, la clave de las empresas para marcar la diferencia en esta economía global y se erigen en el activo principal de las empresas. Por tanto, la formación constituye en la actualidad un elemento de capital importancia para el logro de los objetivos de cualquier organización.

El objetivo fundamental de este Máster se centra en **formar profesionales que, junto con una alta cualificación, dispongan de una importante capacidad de "dirección", de liderazgo, de diagnóstico empresarial y de adaptación al entorno de la empresa.**

Desde 1993, el Programa viene mostrando a los asistentes las técnicas, habilidades y conocimientos relacionados con la administración y dirección de empresas, haciendo especial hincapié en los aspectos prácticos.

Una dilatada experiencia docente, la relación personalizada con nuestros

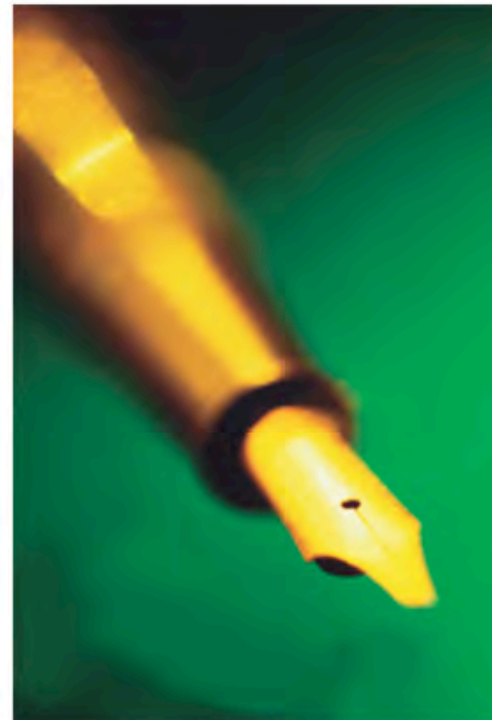
alumnos, la participación de profesores de las más importantes universidades públicas y privadas y de las más prestigiosas empresas, y el aval de la seriedad y reconocimiento de la calidad de los programas de la **Universidad Politécnica** son algunos de los aspectos que conviene destacar de este Máster.

Pero sin duda, el indicador más relevante de la calidad de un Programa es el índice de satisfacción de los alumnos. Esta satisfacción, durante su realización y cuando se aplican los conocimientos impartidos en el desempeño de su actividad profesional, es nuestro principal objetivo. Y la realimentación obtenida de los Antiguos Alumnos de nuestros Programas nos indica que estamos en el buen camino.

En este dossier, cuya lectura detenida les recomiendo, encontrarán información detallada referente a la filosofía de nuestro Programa, estructura del mismo, metodología utilizada, profesorado, etc.

En cualquier caso, si desean ampliar esta información, no duden en dirigirse a mí personalmente o a cualquier miembro del equipo de dirección. Todos quedamos a su disposición y les agradecemos de antemano la lectura de este dossier, esperando que tengamos la oportunidad de saludarle personalmente.

Mar Criado Fernández
Directora del Máster



Datos Generales

El MBA-UPM es resultado de la dilatada experiencia en posgrado de la Universidad Politécnica de Madrid.

El equipo Directivo y la Secretaría del Programa tienen su sede en las instalaciones de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Telecomunicación.

Situada en la Ciudad Universitaria, al noroeste de Madrid y a pocos minutos del centro de la ciudad, la **Universidad Politécnica** ofrece al alumno facilidades adicionales como bibliotecas especializadas, salas de reuniones, salas de estudio, medios audiovisuales, aulas de videoconferencia y de informática, comedores económicos, residencias universitarias, cómodo acceso a la red de transporte público, instalaciones deportivas y amplias zonas verdes.

El MBA-UPM va dirigido a titulados universitarios con y sin experiencia profesional.

El Programa se imparte de octubre a octubre del año siguiente y por ser a tiempo parcial, es compatible con la actividad profesional. El Programa se imparte en español.

Los alumnos que culminen con éxito el Programa, obtendrán el título propio de **Máster en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Madrid.**



Estructura del Programa Máster

El MBA-UPM es un Programa part-time, y por tanto es compatible con la actividad profesional. Se estructura en dos componentes docentes interrelacionadas: módulos y Trabajo Fin de Máster. Lleva asociada una carga de **60 ECTS** (*)

- Los **módulos** versan sobre ocho grandes áreas (Ver Plan de Estudios). Las clases presenciales, con carácter obligatorio, se imparten en horario de viernes de 16:30 a 21:30 horas y sábados de 9:00 a 14:00 horas. Los mínimos obligatorios que debe cursar cada alumno son del 85% de asistencia, tanto a cada curso módulo como a la totalidad.

Adicionalmente estos módulos contarán con conferencias y visitas a empresas, hasta un total de 20, que se realizarán principalmente los jueves al final de la tarde.

- Desde el mes de mayo los alumnos comienzan la elaboración de su **Trabajo Fin de Máster** que deberán entregar a finales del mes de septiembre y presentar durante octubre. Este trabajo constituye una síntesis y aplicación de la experiencia y los conocimientos adquiridos a lo largo del Programa.

* El crédito ECTS (European Credit Transfer System) constará de una dedicación por parte del alumno de entre 25 y 27 horas, siendo entre 8 y 12 lectivas o presenciales y las restantes de trabajo autónomo (estudio, elaboración de trabajos individuales o en grupo, preparación de pruebas de evaluación, etc.).



Plan de Estudios (*)

MÁSTER MBA-UPM (60 ECTS) Módulos (48 ECTS)

1. Análisis del Entorno Empresarial (2 ECTS)
2. Dirección Estratégica y Management (7 ECTS)
3. Dirección Económico Financiera (10 ECTS)
4. Dirección de Recursos Humanos (6 ECTS)
5. Dirección de Operaciones y Logística (7 ECTS)
6. Planes de Negocio (5 ECTS)
7. Dirección de Marketing y Ventas (7 ECTS)
8. Gestión e Innovación Tecnológica (4 ECTS)

Trabajo Fin de Máster (12 ECTS)

• Análisis del Entorno Empresarial

Más allá de la crisis. Un entorno global mutante. Globalización, deslocalización de los mercados de trabajo. Estrategias de globalización, competitividad, innovación de las empresas. Análisis de modelos internacionales: el caso de China. Competencia y reforma de la regulación. Reestructuración de la empresa. El entorno TIC y la Sociedad del Conocimiento. Los nuevos retos.

• Dirección Estratégica y Management

Introducción y modelos de gestión. Herramienta de análisis del entorno estratégico. Liderazgo en las organizaciones. Definición y análisis de estrategias corporativas. Análisis organizacional y su alineamiento con la estrategia de la empresa. Control del tiempo y productividad personal del directivo. El Estilo de Dirección del S.XXI: Diverso, emocional y productivo desde el compromiso. Modelos de liderazgo abierto en grandes corporaciones.

• Dirección Económico Financiera

Información Económico-Financiera: Balance, Tesorería, Estados Financieros. Indicadores Económico-Financieros: Cash-Flow, Equilibrio, Solvencia,

Eficiencia, Endeudamiento, Rentabilidad. Cálculo Financiero para el Análisis y las Decisiones: Cálculo Financiero, Análisis de Inversiones, Decisiones de Financiación. Control de costes y gestión. Sistema Financiero. Mercado de los derivados y Financiación Internacional. Evaluación y valoración económica de proyectos.

• Dirección de Recursos Humanos

Incorporación a la empresa: Reclutamiento y selección. Desarrollo profesional. Fidelización y retención del talento. Dirección de equipos de trabajo. Desarrollo organizacional. Técnicas de negociación. Técnicas de presentación. Gestión del cambio.

• Dirección de Operaciones y Logística

La Gestión las Operaciones desde la nueva visión de la Gestión de la cadena de Suministro. Como llegar al cliente: almacenaje, transporte y distribución física y los nuevos retos en un mercado global. La Función de Compras y Aprovisionamientos clave para asegurar el suministro interno y externo. La disponibilidad del producto: la gestión y el control de los stocks. El proceso de Producción y el proceso de planificación integrada. El JIT en los procesos de la empresa. Comercio exterior en la

internacionalización. Lean como herramienta de ventaja competitiva.

• Planes de Negocio

Oportunidades de negocio. Contraste de la idea de negocio. Características del empresario y cómo llegar a serlo. Estructura de un plan de empresa o de negocio. El plan comercial, de producción, económico financiero y de recursos humanos. Formalidades en la constitución y puesta en marcha de la empresa. Simulación empresarial.

• Dirección de Marketing y Ventas

Sistema de marketing. El mercado y su entorno. Investigación de mercados. El producto y la distribución. El precio. Segmentación y posicionamiento. Comunicación comercial: publicidad. Marketing internacional. Dirección de la fuerza de ventas. Publicidad digital. Comunicación corporativa.

• Gestión e Innovación Tecnológica

Los sistemas y tecnologías de la información en la empresa. Sistemas integrados de gestión (ERP). Aplicaciones de las TIC en el ámbito de la gestión. Herramientas de apoyo a la toma de decisiones. Gobierno de TI. Sistemas de Información Estratégica.

* El contenido de este programa podrá experimentar alguna variación por cambios en la planificación académica. En la descripción se presentan aquellos temas más significativos del módulo pero serán complementados con otras temáticas actuales.

Metodología

El Máster en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Politécnica de Madrid MBA-UPM, es un Programa presencial que cuenta con un apoyo online. Dicho apoyo se basa en un seguimiento telemático sobre una plataforma de teleformación de desarrollo propio.

Aspectos generales. El Programa Máster se estructura en áreas temáticas que se desarrollan cronológicamente en las clases presenciales. La planificación de las mismas se comunica a los alumnos al inicio del Programa, detallándolas progresivamente según avanza éste. Cada uno de los módulos tiene uno o varios profesores-tutores responsables del control académico, elaboración de materiales, resolución de dudas y evaluación del rendimiento de los alumnos. Además el equipo de coordinación facilita el seguimiento a los alumnos y les acompaña a lo largo de todo el Programa.

Carga de trabajo. El MBA-UPM, es un Programa diseñado para personas que compatibilizan el seguimiento del mismo con su actividad profesional. Por ello, los horarios de las clases presenciales son los viernes por la tarde y los sábados por la mañana, incluyendo conferencias algunos jueves. Aunque las estimaciones de tiempos son orientativas, un seguimiento adecuado requiere, teniendo en cuenta el tiempo de estudio personal y el dedicado al trabajo, unas 8-10 horas semanales aparte del tiempo de presencia en el aula.

Para permitir un trabajo continuo y regular a lo largo del Programa, se trabaja con fechas límite de entrega de las evaluaciones, de manera que se asegura que la carga de trabajo quede repartida a lo largo de todo el curso y el alumno pueda organizarse según su agenda.

Casos en equipo. Los grupos tienen un número reducido de alumnos. En el desarrollo de los diferentes módulos se trabajan casos que describen situaciones empresariales reales sobre las que hay que tomar decisiones. Un número importante de ellos se trabajan en equipo. Los equipos de trabajo se conforman teniendo en cuenta el perfil de los alumnos que componen el grupo. Esto permite compartir tanto conocimientos como experiencias profesionales previas.

Evaluación continua. El sistema de evaluación se basa fundamentalmente en el seguimiento continuo e individual del alumno. Los elementos de control básicos para los módulos son la participación de los alumnos en las clases y la resolución de test, cuestiones y casos. Como paso final, los alumnos deben elaborar y presentar un Trabajo Fin de Máster en el que se integran las diferentes materias y conocimientos adquiridos durante el curso. El tema es propuesto por los alumnos teniendo en cuenta sus intereses y posibilidades de realización. Tras ser revisado y aceptado por la dirección, éste será desarrollado y finalmente defendido ante un tribunal.

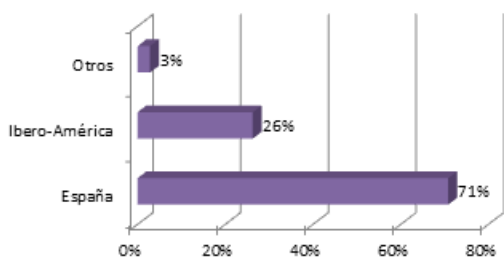
Herramientas didácticas. Los recursos didácticos utilizados facilitan el trabajo del alumno y su interacción con compañeros, profesores y coordinadores. Al comienzo del curso se entregará una *Tablet* que el alumno podrá utilizar para el seguimiento de las clases, y en la que al inicio de las sesiones dispondrá de todos los materiales necesarios digitalmente. Además, todos los materiales obligatorios y otros materiales adicionales están disponibles en la plataforma de teleformación. Donde además, cabe destacar, entre otras herramientas, las salas de equipo o el foro de alumnos, donde los alumnos pueden interactuar con sus compañeros; el tablón de anuncios, que constituye un espacio común utilizado para dar noticias sobre acontecimientos de interés, recordatorios y mensajes en general; y los vídeos y grabaciones, que permitirán acceder a contenidos complementarios y de alto interés.

Perfil del Alumnado (*)

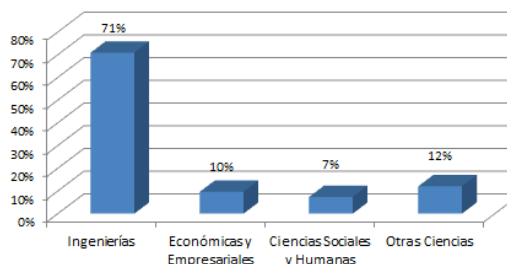
Datos de interés

- Edad media de los alumnos: 32 años
- Rango de edades: desde 24 a 45 años
- Experiencia profesional media: 8 años
- Número medio de alumnos por promoción: 35

Procedencia Geográfica



Estudios previos



Experiencia laboral previa



* Datos obtenidos como promedio de las últimas 5 promociones.

Equipo de Dirección:

- Directora del Programa: Mar Criado Fernández
- Coordinador: José Luis Martín Núñez
- Responsable de Secretaría y Administración: Gloria Picazo Casado

Algunos de los integrantes del claustro de profesores son:

▪ **D. Alfonso Benito Rica.**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Complutense de Madrid. Ha sido Executive Manager de Category & Innovation Management en Procter & Gamble.

▪ **Dña. Ana Bernardos Barbolla.**

Doctora Ingeniera de Telecomunicación. Profesora de la E.T.S.I. de Telecomunicación. Universidad Politécnica de Madrid.

▪ **D. Luciano Berrocal Martín.**

Doctor en Sociología. Licenciado en Ciencias del Trabajo. Catedrático de la Universidad de Bruselas. Consultor.

▪ **D. Javier Cantera Herrero.**

Licenciado en Psicología y Derecho. Presidente del Grupo BLC. Asesor de Recursos Humanos en Cinco Días, Gaceta de los Negocios, y Actualidad Económica.

▪ **D. Ricardo Catelli Moccia.**

Ingeniero Técnico en Tecnología de los Materiales. Director General de Global Lean.

▪ **D. Manuel Cervantes Sánchez-Rodrigo.** Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid. Vicepresidente de Recursos Humanos de IBM Business Consulting Services en Europa.

▪ **D. Julio Cerviño Fernández.**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Carlos III de Madrid. Director de Proyectos de Diferencia-T Comunicación, S.A.

▪ **D. Fernando Chávarri Dicenta.**

Doctor en Ciencias Físicas. Socio Director del Grupo de Reingeniería Estratégica.

▪ **Dña. Mar Criado Fernández.**

Doctora Ingeniera de Telecomunicación. Profesora Titular de Organización de Empresas de la E.T.S.I. de Telecomunicación. Universidad Politécnica de Madrid.

▪ **D. Jose Antonio Cobo Corral.**

Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid. Director General de Sterling Fluid Systems.

▪ **D. José María Cubillo Pinilla.**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. Director del Departamento de Dirección de Marketing de ESIC Business & Marketing School.

▪ **D. Luis Ezcurra de Albuquerque.**

Ingeniero de Telecomunicación por la Universidad Politécnica de Madrid. Ex Director de Terminales y Multimedia, Director de Negocios, Director General de Desarrollo de Mercado y Marketing en Telefónica España S.A. Actualmente Fundador y CEO de Líder y Coach.

▪ **D. Aurelio de las Heras Peñaranda.**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Autónoma de Madrid.

▪ **D. Federico de Vicente González.**

Ingeniero Técnico Industrial y Economista. Ex directivo de Telefónica de las áreas de Marketing, Ventas, Planificación Estratégica, Operaciones y Control económico.

▪ **D. Fernando Elvira González.**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Director de Negocio Especializado en Banco Popular.

▪ **D. Ángel Fernández Nogales.**

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Profesor Titular de la Universidad Autónoma de Madrid.

▪ **D. José Manuel Fernández Bosch.**

Ingeniero de Telecomunicación por la Universidad Politécnica de Madrid. Ha sido Socio Director en The Boston Consulting Group. Actualmente Director of Commercial Services and Property Management en AENA.

▪ **D. José Félix Fernández Rodríguez.**

Licenciado en Ciencias Físicas. Profesor de la E.T.S.I. de Telecomunicación. Universidad Politécnica de Madrid. Ha sido Director de Informática y Comunicaciones de Compass Group.

▪ **D. Javier Fernández Saavedra.**

Ingeniero de Telecomunicación por la Universidad Politécnica de Madrid. Director del sector de Telecomunicaciones y Electrónica de Consumo en Google.

▪ **D. Javier Fuentes Merino.**

Doctor en Marketing y Licenciado en Administración y Dirección de Empresas UAM. Director General y CEO Grupo Redes de Venta Proactiva.

▪ **D. José Miguel Goñi Menoyo.**

Doctor Ingeniero de Telecomunicación. Profesor Titular de Matemática Aplicada a las Tecnologías de la Información de la E.T.S.I. de Telecomunicación. Universidad Politécnica de Madrid.

▪ **D. Mariano Hernández Cerón.**

Licenciado en Ciencias Físicas. Director de Desarrollo de Negocio en Apple.

▪ **D. Jorge María Iáñez Galán.**

Ingeniero en Informática. CIO y Director General de Arquitectura en HIBU.

▪ **D. Francisco López Sánchez.**

Doctor en Investigación Comercial y Marketing. Licenciado en Ciencias Empresariales y en Psicología.

▪ **D. Juan José Mancebo Zaforas.**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Ha sido Consejero Delegado Alliance Medical, Director General de Cinco Días y Director Comercial de CocaCola – Casbega.

▪ **D. José Luis Martín Núñez.**

Ingeniero de Telecomunicación. Profesor Ayudante Instituto Ciencias de la Educación. Universidad Politécnica de Madrid.



- **D. Alberto Martínez-Conde López.**
Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid. Director de Organización y Sistemas del grupo PERIO.
- **D. Antonio Méndez Guzmán.**
Licenciado en Psicología. Ha sido director de Recursos Humanos en el Hotel Villa Magna. Actualmente se desarrolla como Consultor Senior y Coach Ejecutivo.
- **D. Carlos Nieva Martínez.**
Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid. Director de Operaciones y Servicios Ericsson.

- **D. José Manuel Pascual Barea.**
Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Director general de Operaciones Laboratorios Leti. Ex-director General de Laboratorios Isdin.
- **D. José María Peiró Silla.**
Doctor en Psicología. Doctor en Filosofía y Letras. Catedrático de la Facultad de Psicología. Universidad Literaria de Valencia.
- **D. Jorge Pérez Martínez.**
Doctor Ingeniero de Telecomunicación. Licenciado en Ciencias Políticas y Sociología. Catedrático de la E.T.S.I. de Telecomunicación. Universidad Politécnica de Madrid.

- **D. Amadeo Petitbó Juan.**
Doctor en Ciencias Económicas. Director General de la Fundación Rafael del Pino. Catedrático de la Facultad de Derecho. Universidad Complutense de Madrid.
- **D. Arístides Senra Díaz.**
Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid. Lead Manager at Technology-based Start-Ups UPM.
- **D. Carlos Suárez Rey.**
Doctor Ingeniero de Telecomunicación por la Universidad Politécnica de Madrid. Consejero Delegado de EOSA Consultores. Director de EDISA GALICIA.

Requisitos de Admisión

Con el objetivo de constituir un grupo de alumnos con una composición equilibrada en cuanto a titulaciones y experiencia profesional y con una fuerte motivación por el aprendizaje se efectúa un proceso de selección.

Los candidatos deben seguir los siguientes pasos:

- 1. Entrega de la solicitud de admisión** cumplimentada. Esta solicitud se puede completar en la dirección web <http://www.gio.upm.es>
- 2. Entrevista personal.** Tras la revisión de la documentación entregada, el Comité de Admisiones se pondrá en contacto con los candidatos para fijar la fecha y hora de la entrevista.
- 3. Tras la entrevista,** se notificará por carta el resultado del proceso de selección. Si esta selección ha sido positiva, se informará de los trámites administrativos a realizar con la Universidad Politécnica de Madrid.
- 4. Las personas admitidas** para la realización del Máster deberán consolidar su plaza mediante el pago de 1.000 € en concepto de reserva de plaza. Esta cantidad será descontada del importe total del curso y en el caso de no cursar el Programa no será objeto de devolución.

Periodo de selección

El plazo de matriculación quedará cerrado tras la selección de los candidatos que alcancen el nivel adecuado.

Comienzo

Octubre de 2014.

Periodos a cursar

- Módulos:
De octubre de 2014 a julio de 2015.
- Trabajo Fin de Máster:
Entrega: finales de septiembre de 2015.
Defensa: octubre de 2015.
- Entrega de Títulos:
Diciembre de 2015.

Si tiene cualquier duda, puede ponerse en contacto con nosotros a través de:

SECRETARÍA MBA-UPM

Despacho A-127

Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Telecomunicación

Avda. Complutense, 30

Ciudad Universitaria, 28040 Madrid

Teléfonos: +34 91 453 35 12

+34 91 453 35 11

Fax: +34 91 3367239

e-mail: infomaster@gio.upm.es

<http://www.gio.upm.es>



Financiación Programa Máster MBA-UPM (curso 14-15)

El importe del curso con pago al contado es de **9.500 Euros** e incluye la matrícula y la impartición del mismo. Excluye el seguro estudiantil obligatorio (19 euros) y las tasas de expedición del Título. Una vez superado el Programa, dichas tasas deberán ser abonadas por el alumno conforme a los precios que en la fecha que corresponda haya acordado el Consejo Social de la UPM.

MODALIDADES DE PAGO:

A) Pago al contado:

Primer plazo-RESERVA DE PLAZA	1.000 Euros
Segundo plazo. Antes del comienzo del Máster	8.500 Euros
TOTAL	9.500 Euros

El pago del primer plazo o reserva se efectuará en un plazo máximo de 10 días desde la comunicación de aceptación, y siempre antes del comienzo del Máster.

El pago de la cantidad restante se efectuará antes del comienzo del Máster.

B) Pago fraccionado en 4 plazos:

Primer plazo-RESERVA DE PLAZA	1.000 Euros
Cuatro plazos de 2.125 €	8.500 Euros
TOTAL	9.500 Euros

El pago del primer plazo o reserva se efectuará en un plazo máximo de 10 días desde la comunicación de aceptación, y siempre antes del comienzo del Máster.

El pago del segundo plazo se efectuará antes del comienzo del Máster. El resto de pagos se efectuarán durante los 5 primeros días de cada mes, en meses consecutivos desde el comienzo. Se valorarán otras opciones de financiación adaptadas.

Más información:

El Grupo de Ingeniería de Organización pone a disposición del alumno el servicio de Legitimación de firma y apostilla, y de Legitimación de firma y legalización, para alumnos con títulos de grado no españoles, no incluido en el precio del programa.

El equipo de dirección del Programa Máster de la Universidad Politécnica de Madrid está a su disposición para informarle y responder a todo tipo de preguntas acerca del Programa.

Para ello puede dirigirse a:

SECRETARÍA GIOUPM

Despacho A-127.

Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Telecomunicación.

Avda. Complutense, 30. Ciudad Universitaria. 28040 Madrid

Teléfonos: +34 91 453 35 12 / +34 91 453 35 11

Fax: +34 91 3367239

e-mail: infomaster@gio.upm.es

<http://www.gio.upm.es>



P O S G R A D O S

Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Telecomunicación

Despacho A-127.

Avda. Complutense, 30.

Ciudad Universitaria, 28040 Madrid

Tels.: 34 91 453 35 12 • 34 91 453 35 11

Fax: 34 91 336 72 39

e-mail: master@gio.upm.es

<http://www.gio.upm.es>

Empresas colaboradoras:

