

IMPRESO SOLICITUD PARA VERIFICACIÓN DE TÍTULOS OFICIALES

1. DATOS DE LA UNIVERSIDAD, CENTRO Y TÍTULO QUE PRESENTA LA SOLICITUD

De conformidad con el Real Decreto 1393/2007, por el que se establece la ordenación de las Enseñanzas Universitarias Oficiales

UNIVERSIDAD SOLICITANTE		CENTRO		CÓDIGO CENTRO			
Universidad Miguel Hernández de Elche		Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas		03023059			
		Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (ESIC-VALENCIA)		46035070			
NIVEL		DENOMINACIÓN CORTA					
Grado		Gestión Comercial y Marketing					
DENOMINACIÓN ESPECÍFICA							
Graduado o Graduada en Gestión Comercial y Marketing por la Universidad Miguel Hernández de Elche							
NIVEL MECES							
2 2							
RAMA DE CONOCIMIENTO			CONJUNTO				
Ciencias Sociales y Jurídicas			No				
HABILITA PARA EL EJERCICIO DE PROFESIONES REGULADAS			NORMA HABILITACIÓN				
No							
SOLICITANTE							
NOMBRE Y APELLIDOS			CARGO				
María del Carmen López Ruiz			Jefa del Servicio de Gestión de Estudios				
Tipo Documento			Número Documento				
NIF			74195077K				
REPRESENTANTE LEGAL							
NOMBRE Y APELLIDOS			CARGO				
María del Carmen Acosta Boj			Vicerrectora de Estudios				
Tipo Documento			Número Documento				
NIF			21660090R				
RESPONSABLE DEL TÍTULO							
NOMBRE Y APELLIDOS			CARGO				
María del Carmen Acosta Boj			Vicerrectora de Estudios				
Tipo Documento			Número Documento				
NIF			21660090R				
2. DIRECCIÓN A EFECTOS DE NOTIFICACIÓN							
A los efectos de la práctica de la NOTIFICACIÓN de todos los procedimientos relativos a la presente solicitud, las comunicaciones se dirigirán a la dirección que figure en el presente apartado.							
DOMICILIO		CÓDIGO POSTAL		MUNICIPIO		TELÉFONO	
Avda. de la Universidad, s/n		03202		Elche/Elx		689580072	
E-MAIL		PROVINCIA				FAX	
grado@umh.es		Alicante/Alacant				966658799	



### 3. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

De acuerdo con lo previsto en la Ley Orgánica 5/1999 de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, se informa que los datos solicitados en este impreso son necesarios para la tramitación de la solicitud y podrán ser objeto de tratamiento automatizado. La responsabilidad del fichero automatizado corresponde al Consejo de Universidades. Los solicitantes, como cedentes de los datos podrán ejercer ante el Consejo de Universidades los derechos de información, acceso, rectificación y cancelación a los que se refiere el Título III de la citada Ley 5-1999, sin perjuicio de lo dispuesto en otra normativa que ampare los derechos como cedentes de los datos de carácter personal.

El solicitante declara conocer los términos de la convocatoria y se compromete a cumplir los requisitos de la misma, consintiendo expresamente la notificación por medios telemáticos a los efectos de lo dispuesto en el artículo 59 de la 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, en su versión dada por la Ley 4/1999 de 13 de enero.

	En: Alicante/Alacant, AM 6 de marzo de 2019
	Firma: Representante legal de la Universidad



# 1. DESCRIPCIÓN DEL TÍTULO

## 1.1. DATOS BÁSICOS

NIVEL	DENOMINACIÓN ESPECÍFICA	CONJUNTO	CONVENIO	CONV. ADJUNTO
Grado	Graduado o Graduada en Gestión Comercial y Marketing por la Universidad Miguel Hernández de Elche	No		Ver Apartado 1: Anexo 1.

### LISTADO DE MENCIONES

No existen datos

RAMA	ISCED 1	ISCED 2
Ciencias Sociales y Jurídicas	Marketing y publicidad	

### NO HABILITA O ESTÁ VINCULADO CON PROFESIÓN REGULADA ALGUNA

### AGENCIA EVALUADORA

Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación

### UNIVERSIDAD SOLICITANTE

Universidad Miguel Hernández de Elche

### LISTADO DE UNIVERSIDADES

CÓDIGO	UNIVERSIDAD
055	Universidad Miguel Hernández de Elche

### LISTADO DE UNIVERSIDADES EXTRANJERAS

CÓDIGO	UNIVERSIDAD
No existen datos	

### LISTADO DE INSTITUCIONES PARTICIPANTES

No existen datos

## 1.2. DISTRIBUCIÓN DE CRÉDITOS EN EL TÍTULO

CRÉDITOS TOTALES	CRÉDITOS DE FORMACIÓN BÁSICA	CRÉDITOS EN PRÁCTICAS EXTERNAS
240	60	12
CRÉDITOS OPTATIVOS	CRÉDITOS OBLIGATORIOS	CRÉDITOS TRABAJO FIN GRADO/MÁSTER
12	150	6

### LISTADO DE MENCIONES

MENCIÓN	CRÉDITOS OPTATIVOS
No existen datos	

## 1.3. Universidad Miguel Hernández de Elche

### 1.3.1. CENTROS EN LOS QUE SE IMPARTE

LISTADO DE CENTROS	
CÓDIGO	CENTRO
03023059	Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas
46035070	Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (ESIC-VALENCIA)

### 1.3.2. Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

#### 1.3.2.1. Datos asociados al centro

TIPOS DE ENSEÑANZA QUE SE IMPARTEN EN EL CENTRO		
PRESENCIAL	SEMIPRESENCIAL	VIRTUAL
Sí	No	No
PLAZAS DE NUEVO INGRESO OFERTADAS		
PRIMER AÑO IMPLANTACIÓN	SEGUNDO AÑO IMPLANTACIÓN	TERCER AÑO IMPLANTACIÓN
75	75	75



CUARTO AÑO IMPLANTACIÓN	TIEMPO COMPLETO	
75	ECTS MATRÍCULA MÍNIMA	ECTS MATRÍCULA MÁXIMA
PRIMER AÑO	60.0	60.0
RESTO DE AÑOS	60.0	60.0
	TIEMPO PARCIAL	
	ECTS MATRÍCULA MÍNIMA	ECTS MATRÍCULA MÁXIMA
PRIMER AÑO	18.0	36.0
RESTO DE AÑOS	18.0	36.0
NORMAS DE PERMANENCIA		
<a href="http://www.umh.es/boumh/">http://www.umh.es/boumh/</a>		
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	

### 1.3.2. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (ESIC-VALENCIA)

#### 1.3.2.1. Datos asociados al centro

TIPOS DE ENSEÑANZA QUE SE IMPARTEN EN EL CENTRO		
PRESENCIAL	SEMIPRESENCIAL	VIRTUAL
Sí	No	No
PLAZAS DE NUEVO INGRESO OFERTADAS		
PRIMER AÑO IMPLANTACIÓN	SEGUNDO AÑO IMPLANTACIÓN	TERCER AÑO IMPLANTACIÓN
50	50	50
CUARTO AÑO IMPLANTACIÓN	TIEMPO COMPLETO	
50	ECTS MATRÍCULA MÍNIMA	ECTS MATRÍCULA MÁXIMA
PRIMER AÑO	60.0	60.0
RESTO DE AÑOS	60.0	60.0
	TIEMPO PARCIAL	
	ECTS MATRÍCULA MÍNIMA	ECTS MATRÍCULA MÁXIMA
PRIMER AÑO	18.0	18.0
RESTO DE AÑOS	36.0	36.0
NORMAS DE PERMANENCIA		
<a href="http://www.umh.es/boumh/">http://www.umh.es/boumh/</a>		
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	



No	No
----	----



## 2. JUSTIFICACIÓN, ADECUACIÓN DE LA PROPUESTA Y PROCEDIMIENTOS

Ver Apartado 2: Anexo 1.

### 3. COMPETENCIAS

3.1 COMPETENCIAS BÁSICAS Y GENERALES
<b>BÁSICAS</b>
CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio
CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio
CB3 - Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética
CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado
CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía
<b>GENERALES</b>
CG1 - Identificar, reconocer y comprender los problemas básicos de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.
CG3 - Conocer las administraciones, empresas, instituciones y organizaciones en general, reglamentaciones y procedimientos necesarios para abordar proyectos y otras actividades.
CG4 - Planificar, dirigir técnicamente y controlar procesos y tareas, bajo el respeto a los valores, derechos y obligaciones jurídicas, la competitividad empresarial, la protección y conservación del medio ambiente y el desarrollo sostenible.
CG5 - Aplicar correctamente herramientas para solucionar problemas de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.
CG6 - Trabajar para la innovación en mercados, proyectos y acciones empresariales y comerciales.
CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.
CG8 - Aceptar, comparar y evaluar diferentes criterios y posturas para la toma de decisiones.
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.
CG10 - Gestionar y coordinación recursos humanos para la ejecución de proyectos.
CG11 - Trabajar en equipo, con especial atención a la igualdad de género y a los grupos multidisciplinares y multiculturales.
CG12 - Disponer de metodologías y destrezas de autoaprendizaje para adaptarse a nuevos conocimientos y avances científicos, a la evolución de las demandas, adoptando aptitudes innovadoras y creativas en el ejercicio de la profesión.
<b>3.2 COMPETENCIAS TRANSVERSALES</b>
No existen datos
<b>3.3 COMPETENCIAS ESPECÍFICAS</b>
CE1 - Comprender el entorno de marketing en el que operan las organizaciones empresariales y las ONL (organizaciones no lucrativas).
CE2 - Comprender el funcionamiento de la empresa y la ONL y de sus áreas funcionales.
CE3 - Conocer los elementos esenciales del derecho relacionado con la actividad empresarial, comercial y de ONL.
CE4 - Saber explicar los problemas generales en el ámbito de la economía.
CE5 - Conocer la estructura de los diferentes mercados internacionales y globales.
CE6 - Analizar, evaluar y caracterizar los elementos funcionales de las empresas y ONL.
CE7 - Diseñar y aplicar un sistema de información de marketing para extraer conclusiones comerciales relevantes.
CE8 - Aplicar las herramientas cualitativas y cuantitativas para el diagnóstico de la gestión y para la investigación de marketing.
CE9 - Comprender y analizar el comportamiento del cliente/consumidor, los factores que le influyen, así como las nuevas tendencias de los mercados y el consumo.
CE10 - Desarrollar una investigación de mercados y obtener conclusiones para la gestión empresarial y de las ONL.



CE11 - Reconocer y aplicar estrategias de desarrollo y posicionamiento de productos y servicios.
CE12 - Analizar la percepción de la marca y su valor en el mercado y desarrollar las estrategias para su potenciación.
CE13 - Conocer el marco jurídico que regula la gestión comercial de productos, servicios, precios, canales y comunicación comercial.
CE14 - Gestionar las actividades relacionadas con la distribución de los productos y servicios.
CE15 - Conocer las técnicas de venta para cada producto/mercado y gestionar el equipo de ventas.
CE16 - Desarrollar habilidades para la negociación comercial con los diferentes agentes que integran el entorno de la organización.
CE17 - Aplicar los conceptos y métodos básicos para fijar precios.
CE18 - Aplicar las herramientas para desarrollar campañas de comunicación (de publicidad y promoción de ventas).
CE19 - Comprender los principios básicos de la dirección y de las estrategias corporativas.
CE20 - Diseñar e implantar planes de enfoque comercial y de Marketing.
CE21 - Realizar y comunicar informes de enfoque comercial y/o de estudios de mercado.
CE22 - Manejar instrumentos administrativos necesarios para la gestión comercial.
CE23 - Comprender las nociones y estructuras básicas de los RR.HH. en las organizaciones.
CE24 - Diseñar y controlar proyectos comerciales usando tecnologías de la información.

## 4. ACCESO Y ADMISIÓN DE ESTUDIANTES

### 4.1 SISTEMAS DE INFORMACIÓN PREVIO

Ver Apartado 4: Anexo 1.

### 4.2 REQUISITOS DE ACCESO Y CRITERIOS DE ADMISIÓN

Tanto para los Centros Propios como para el Centro Adscrito, toda la información relativa al acceso a la universidad se puede obtener en la página Web: <http://estudiantes.umh.es/>.

El artículo 14 del Real Decreto 1393/2007 del 29 de octubre sobre organización de las enseñanzas Universitarias Oficiales establece que para acceder a las enseñanzas oficiales de Grado se requerirá estar en posesión del título de bachiller o equivalente y haber superado la prueba a que se refiere el Artículo 42 de la Ley 6/2001 Orgánica de Universidades modificada por la Ley 4/2007 de 12 de abril, sin perjuicio de los demás mecanismos de acceso previstos por la normativa vigente.

El Real Decreto 1892/2008, de 14 de noviembre, por el que se regulan las condiciones para el acceso a las enseñanzas universitarias oficiales de grado y los procedimientos de admisión a las universidades públicas españolas, establece en los anexos I y II, respectivamente, la adscripción de las materias de modalidad del bachillerato y de los títulos de Técnico Superior de Formación Profesional a las ramas de conocimiento en que se estructuran las enseñanzas universitarias oficiales, que condiciona el acceso a este grado. Dichos anexos han sido actualizados por la Orden EDU/1434/2009, de 29 de mayo, estableciendo nuevas vías de acceso a las diferentes Ramas de conocimiento.

#### PERFIL DE ACCESO RECOMENDADO

Las personas que deseen acceder a los estudios de Grado deberían poseer ciertas habilidades con las cuestiones numéricas, así como con la aplicación de las leyes, una visión práctica de la vida junto con un cierto interés por la realidad económica y empresarial. Indudablemente sería deseable también una actitud emprendedora, dinámica e imaginativa a la hora de enfrentarse a situaciones complejas.

Para el acceso a este Grado desde las diferentes vías de acceso descritas en el Real Decreto 1892/2008, de 14 de noviembre, por el que se regulan las condiciones para el acceso a las enseñanzas universitarias oficiales de grado y los procedimientos de admisión a las universidades públicas españolas, anualmente, la Universidad publicará los factores de ponderación correspondientes de la rama al que se encuentra adscrito, valores entre 0,1 y 0,2, que permitirá determinar la calificación del estudiantes en la fase específica en la prueba de acceso a la Universidad y su posterior clasificación en el proceso de preinscripción.

"Para establecer las ponderaciones de cada uno de los títulos, se ha tenido en cuenta, entre otros factores, que materias son más recomendables para poder garantizar un seguimiento adecuado de las enseñanzas.

Esta información estará disponible en la página web <http://estudiantes.umh.es/AccesoPrimerosCiclos/>."

Otras vías de acceso al Grado:

Accesos por criterios de edad y experiencia laboral o profesional.

Podrán acceder a este grado las personas que hubieran cumplido 25 años de edad, las que hubieran cumplido 40 años y acrediten una determinada experiencia profesional o laboral, así como las personas que hubieran cumplido 45 años.

Las pruebas que regulan el acceso a este grado para los mayores de 25 años serán reguladas por la Comunidad Valenciana a tenor de lo dispuesto en el Real Decreto 1892/2008, de 14 de noviembre, por el que se regulan las condiciones para el acceso a las enseñanzas universitarias oficiales de grado y los procedimientos de admisión a las universidades públicas españolas, donde se determinarán el establecimiento de las líneas generales de la metodología, desarrollo y contenidos de los ejercicios que la integran, así como el establecimiento de los criterios y fórmulas de valoración.

Las pruebas que regulan el acceso a este grado para los mayores de 40 años por acreditación de la experiencia profesional estarán sometidas a la Normativa reguladora de las pruebas de acceso a las enseñanzas universitarias oficiales de grado de la Universidad Miguel Hernández de Elche para mayores de 40 años mediante la acreditación de experiencia laboral o profesional, aprobada por el Consejo de Gobierno de 1 de Julio de 2009, que re-producimos a continuación:

Artículo 1.- Régimen Jurídico.



Las pruebas de acceso a la Universidad para mayores de 40 años que se convoquen por la Universidad Miguel Hernández de Elche, se regirán por lo establecido en el Real Decreto 1892/2008, de 14 de noviembre, por el que se regula el procedimiento de acceso a la Universidad mediante la acreditación de experiencia laboral o profesional, previsto en el artículo 42.4 de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades, en la redacción dada por la Ley 4/2007, de 12 de abril, y por lo dispuesto en la presente normativa.

#### Artículo 2. Finalidad de la prueba.

La prueba de acceso tiene por finalidad valorar, con carácter objetivo, la experiencia laboral y profesional del solicitante y apreciar la madurez e idoneidad de las/los candidatas/os para seguir con éxito la enseñanza universitaria oficial de Grado elegida.

La valoración a la que se refiere el apartado anterior se calificará de 0 a 10 puntos, con tres cifras decimales, que permita la ordenación de las solicitudes de admisión para la adjudicación de las plazas ofertadas en los centros de la Universidad Miguel Hernández de Elche.

#### Artículo 3. Participación en la prueba.

Las/los solicitantes que deseen concurrir a las pruebas de acceso a la Universidad Miguel Hernández de Elche para mayores de 40 años deberán cumplir los siguientes requisitos:

1. Tener o cumplir 40 años con anterioridad al 1 de octubre del año en que se celebren las pruebas.
2. No poseer ninguna titulación académica habilitante para acceder a la Universidad por otras vías de acceso.
3. Acreditar experiencia laboral y profesional en relación con la enseñanza universitaria oficial de Grado solicitada.

#### Artículo 4. Convocatoria de las pruebas.

La Universidad Miguel Hernández de Elche convocará anualmente las Pruebas de Acceso a la Universidad para mayores de 40 años, mediante la acreditación de experiencia laboral y profesional. La convocatoria con las fechas y lugares de celebración de las mismas, el período de matrícula, así como cualquier otra información de interés relacionada con estas Pruebas se anunciará con una antelación mínima de sesenta días y, con carácter general, las pruebas se celebrarán en los meses de febrero, marzo o abril.

La convocatoria será publicada en el tablón de anuncios del Registro General (Edificio Rectorado y Consejo Social. Avenida de la Universidad s/n. 03202. Elche-Alicante) y en la página web de la Universidad, en el apartado de acceso a la Universidad.

#### Artículo 5. Inscripción en las Pruebas.

El solicitante de las Pruebas de Acceso para mayores de 40 años, dirigirá la correspondiente solicitud al Rector de la Universidad Miguel Hernández de Elche, indicando la enseñanza universitaria oficial de Grado que desea cursar. Cada candidato sólo podrá solicitar la participación en una única prueba conducente al acceso a una enseñanza universitaria oficial de Grado.

Las solicitudes se presentarán en el Registro General de la Universidad Miguel Hernández o en los Registros auxiliares de los Centros de Gestión de Campus, en horario de 9:00 a 14:00 horas durante el período de matrícula establecido en la convocatoria. A la solicitud se unirá la siguiente documentación:

- a) Una fotocopia del documento nacional de identidad, NIE o pasaporte.
- b) Comprobante bancario de haber abonado el precio público por la realización de las pruebas de acceso para mayores de 40 años, con las exenciones y bonificaciones aplicables que establezca la legislación vigente. El pago deberá efectuarse de forma obligatoria mediante recibo que será generado a través de la página web: <http://www.umh.es/recibos>.
- c) Documentación acreditativa de Experiencia Laboral y Profesional relacionada con la enseñanza universitaria oficial de Grado elegida.
- d) Documentación acreditativa de la Formación relacionada con la enseñanza universitaria oficial de Grado elegida.
- e) Documentación acreditativa del Conocimiento del Valenciano.
- f) Documentación acreditativa del Conocimiento de Idiomas comunitarios.

#### Artículo 6. Estructura de la prueba.

Las pruebas de acceso a la Universidad para mayores de 40 por acreditación de experiencia laboral y profesional se estructuran en dos fases:

##### 1ª. FASE DE VALORACIÓN:

La valoración de los méritos se efectuará de acuerdo con el siguiente baremo:

##### a) Experiencia Laboral y Profesional.

Se valorará dicha experiencia, con una calificación numérica expresada con dos decimales no pudiendo ser superior, dicha calificación, a 6 puntos. Dicha experiencia se valorará por el Tribunal, siempre y cuando la experiencia laboral y profesional se haya desarrollado en las familias profesionales adscritas a la rama de conocimiento a la que esté vinculada la enseñanza universitaria oficial de Grado elegida. En el Anexo I se describen las adscripciones de las familias profesionales, descritas en el Real Decreto 1128/2003, de 5 de septiembre, por el que se regula el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, a las ramas de conocimiento establecidas en el Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales.

En particular, se valorará la experiencia adquirida y demostrable en trabajos que se relacionen específicamente con la enseñanza universitaria oficial de Grado solicitada por el/la interesado/a hasta un máximo de 0.05 por mes completo de experiencia profesional y un hasta un máximo de 0.025 por





mes completo para la experiencia no específica en las familias profesionales adscritas a la rama de conocimiento a la que esté vinculada la enseñanza universitaria oficial de Grado elegida.

Dicha experiencia profesional se considerará acreditada si se aporta contrato o nombramiento con funciones y certificación oficial de periodos de cotización al Régimen General de la Seguridad Social.

b) Formación.

Se valorará dicha formación, con una calificación numérica expresada con dos decimales no pudiendo ser superior, dicha calificación, a 2 puntos.

Se valorarán los cursos de formación y perfeccionamiento, cuyo contenido esté directamente relacionado con la enseñanza universitaria oficial de Grado solicitada, de duración igual o superior a 15 horas, que hayan sido cursados por el/la interesado/a, con arreglo a la siguiente escala: 0.002 puntos por hora.

Para los cursos de formación y perfeccionamiento, cuyo contenido esté incluido en las familias profesionales adscritas a la rama de conocimiento y no esté directamente relacionado con la enseñanza universitaria oficial de Grado solicitada, de duración igual o superior a 15 horas, que hayan sido cursados por el interesado, con arreglo a la siguiente escala: 0.001 puntos por hora.

c) Conocimiento de valenciano:

El conocimiento del valenciano se valorará con 1 punto como máximo, previa acreditación de estar en posesión del correspondiente certificado expedido u homologado por la Junta Qualificadora de Coneixements de Valencià o por la Universidad Miguel Hernández de Elche, o por otras Universidades Valencianas, con arreglo a la siguiente escala:

- Conocimiento oral: 0,250 puntos

- Grado elemental: 0,5 puntos

- Grado medio: 0,75 puntos

- Grado superior: 1 punto

La valoración del conocimiento del valenciano se efectuará puntuando exclusivamente el nivel más alto obtenido.

d) Conocimiento de Idiomas comunitarios:

El conocimiento de idiomas comunitarios se valorará con 1 punto como máximo. Por cada curso completo superado de algún Idioma Comunitario en la Escuela Oficial de Idiomas 0,20 puntos. De la misma forma, podrán valorarse por el Tribunal las certificaciones equivalentes emitidas por entidades académicas de reconocido prestigio.

Como fecha límite para valoración de méritos de los candidatos, se considerará la última fecha de presentación de solicitudes para concurrir a la Pruebas de acceso para mayores de 40 años.

2ª. FASE DE ENTREVISTA PERSONAL

Una vez superada la fase de valoración, y siempre y cuando el candidato haya obtenido una calificación mínima de 5 puntos, el Tribunal convocará al solicitante a la realización de una entrevista.

En la entrevista personal se valorará y apreciará la madurez e idoneidad de los candidatos para seguir con éxito la enseñanza universitaria oficial de Grado elegida. Esta prueba será calificada como APTO O NO APTO. A los candidatos que obtengan una calificación de NO APTO en la fase de la entrevista personal, se les considerará que no han superado la prueba de acceso para mayores de 40 años en la Universidad Miguel Hernández de Elche.

Artículo 7. Calificación de la prueba de acceso a la universidad para mayores de 40 años. La calificación final vendrá determinada por la suma de las puntuaciones obtenidas en la fase de valoración, calificada de 0 a 10 y expresada con dos cifras decimales, redondeada a la centésima más próxima y en caso de equidistancia a la superior, siempre y cuando el resultado de la fase de la entrevista haya sido calificado como APTO.

Se entenderá que el candidato ha superado la prueba de acceso a la universidad para mayores de 40 años, cuando obtenga un mínimo de cinco puntos en la calificación final.

Artículo 8.- Tribunal Calificador.

Al efecto de la organización y gestión del desarrollo de la Prueba de acceso para mayores de 40 años mediante la acreditación de la experiencia laboral y profesional, el Rector de la Universidad Miguel Hernández de Elche, nombrará un Tribunal compuesto por:

- Presidente (Funcionario de Carrera Doctor).

- Secretario (Funcionario de Carrera)

- 1 vocal por cada una de las siguientes ramas de conocimiento:

- Arte y Humanidades

- Ciencias Sociales y Jurídicas

- Ciencias

- Ciencias de la Salud

- Ingeniería y Arquitectura



En la designación de los miembros del tribunal se deberá procurar una composición equilibrada entre mujeres y hombres, salvo que no sea posible por razones fundadas y objetivas, debidamente motivadas.

La composición del tribunal será publicada en el en el tablón de anuncios del Registro General (Edificio Rectorado y Consejo Social. Avenida de la Universidad s/n. 03202. Elche-Alicante) y en la página web de la Universidad, en el apartado de acceso a la Universidad, en la misma resolución en el que se convoquen las pruebas, a efectos de posibles recusaciones.

El tribunal calificador evaluará las pruebas y resolverá las dudas y situaciones no previstas o que pudieran surgir en la aplicación de la presente normativa.

Los miembros del tribunal deberán abstenerse y podrán ser recusados por los interesados cuando concurran en ellos las circunstancias previstas en el art. 28 y 29 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre.

A efectos de comunicaciones, y de cualquier otra incidencia, el tribunal tendrá su sede en la Unidad de Acceso, Becas y Títulos (Edificio Hélike. Avenida de la Universidad s/n. 03202. Elche-Alicante). El funcionamiento del tribunal se adaptará a las normas establecidas en el capítulo II de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre.

Para el correcto desarrollo de las Pruebas corresponden al Tribunal, las siguientes competencias:

- a) El establecimiento de los criterios para la realización de la fase de valoración.
- b) El establecimiento de los criterios para la realización de la fase de la entrevista personal.
- c) La adopción de las medidas adecuadas para garantizar el secreto de la documentación aportada por los interesados.
- d) La resolución de las reclamaciones presentadas ante los resultados de las Pruebas.

#### Artículo 8. Reclamaciones.

1. Cada estudiante podrá, sobre la calificación otorgada, presentar ante la presidencia del tribunal una reclamación. El plazo de presentación de estas solicitudes será de tres días hábiles, contados a partir de la fecha de la publicación de las calificaciones. Dicho escrito se presentará por medio del Registro General o cualquiera de los registros auxiliares dirigidos al Presidente del Tribunal de las Pruebas de acceso para mayores de 40 años.

Transcurrido el plazo de presentación de reclamaciones y una vez resueltas las mismas, en el caso de que se hubieren presentado, se publicará la relación definitiva de calificaciones. Contra esta resolución, que no agota la vía administrativa, podrá interponer Recurso de Alzada ante el Excmo. y Magfco. Sr. Rector de la Universidad Miguel Hernández en el plazo de un mes contado a partir de la fecha de la publicación de esta Resolución sin perjuicio de que pueda interponer cualquier otro que considere pertinente, de acuerdo con lo que disponen los artículos 107.1 y 114 de la Ley 30/92, de 26 de Noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y de Procedimiento Administrativo Común (BOE 27 noviembre de 1992) modificada por la Ley 4/1999 (BOE 14 de enero de 1999).

Finalmente, las pruebas que regulan el acceso a este grado para los mayores de 45 años serán reguladas por la Comunidad Valenciana a tenor de lo dispuesto en el Real Decreto 1892/2008, de 14 de noviembre, por el que se regulan las condiciones para el acceso a las enseñanzas universitarias oficiales de grado y los procedimientos de admisión a las universidades públicas españolas, donde se determinarán el establecimiento de las líneas generales de la metodología, desarrollo y contenidos de los ejercicios que la integran, así como el establecimiento de los criterios y fórmulas de valoración.

#### Condiciones o pruebas de acceso especiales

Cada año el Consejo de Gobierno de la Universidad Miguel Hernández de Elche podrá establecer la realización de Pruebas de Competencia Lingüística para alumnos procedentes de sistemas educativos de estados miembros de la Unión Europea o los de otros Estados con los que se hayan suscrito Acuerdos internacionales aplicables a este respecto, en régimen de reciprocidad, siempre que dichos alumnos cumplan los requisitos académicos exigidos en sus sistemas educativos para acceder a sus universidades, que deseen ingresar en la Universidad Miguel Hernández de Elche, en aplicación el artículo 38.5 de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, en su art. 2 apartado 2:

"Los estudiantes deberán poseer un adecuado conocimiento de la lengua en la que se imparten las enseñanzas. A tal efecto, las universidades podrán establecer pruebas que acrediten dicha competencia lingüística."

La Prueba de Competencia Lingüística se estructurará en dos partes:

1ª.- Prueba de Lectura y comprensión de Texto.

En dicha Prueba el alumno redactará un resumen (mínimo 300 palabras) del texto propuesto en el enunciado del examen.

En dicho resumen se valorará la capacidad de síntesis, claridad en la exposición y el uso correcto de la gramática española.

2ª.- Prueba de Gramática-Vocabulario.

En dicha Prueba se resolverán cuestiones planteadas sobre el texto del enunciado en relación a aspectos gramaticales y de vocabulario. (Uso de sinónimos, significados de palabras marcadas en el texto propuesto, sustitución de elementos lingüísticos, etc.).

Para superar la Prueba será requisito obligatorio el superar cada una de las Pruebas con un 70% de la calificación asignada a cada Prueba. La calificación final será APTO o NO APTO.

### 4.3 APOYO A ESTUDIANTES

La Universidad Miguel Hernández de Elche consciente de las dificultades que entraña para los estudiantes de nuevo ingreso incorporarse a una organización tan compleja como es la Universidad, ha elaborado un programa de acogida cuya finalidad es la de facilitar a estos estudiantes la información y orientación necesaria para su correcta adaptación a la vida universitaria.



- Manual de acogida: La UMH ha elaborado un manual de acogida que tiene como objetivo informar a los miembros de la comunidad universitaria sobre la estructura y normas de actuación a seguir por parte de cualquier persona que integra esta comunidad. Dicho manual se encuentra publicado en la web en la siguiente dirección: [http://calidad.umh.es/es/manual\\_acogida.htm](http://calidad.umh.es/es/manual_acogida.htm)

- Jornadas de Bienvenida a estudiantes de 1º curso universitario: El objetivo de estas jornadas es el de facilitar la incorporación de los estudiantes a la Universidad, eliminando las barreras que pudieran existir, como la falta de información sobre los servicios de la Universidad y el posterior desaprovechamiento de los mismos, los trámites administrativos que deberán realizar a lo largo de su titulación, los términos y conceptos que deben conocer, así como todos aquellos consejos que puedan resultar útiles para su adaptación al mundo universitario.

- Becarios AEIOU (atención estudiante y orientación universitaria): El becario AEIOU es un estudiante que se encarga principalmente de asesorar en diversas áreas (currículum, prácticas, becas, alojamiento...) a todos los estudiantes UMH que necesiten ayuda o tengan cualquier tipo de duda durante su estancia en la Universidad. Hay dos becarios AEIOU por cada facultad o Escuela, elegidos cada 6 meses mediante un proceso de selección, consistente en un examen sobre el funcionamiento de la UMH.

- Cursos de Nivelación: Es una iniciativa del Vicerrectorado de Estudiantes y Extensión Universitaria de la Universidad Miguel Hernández que pretende ayudar a los estudiantes de nuevo ingreso a adquirir y/o afianzar los conocimientos en algunas materias básicas que presentan una mayor dificultad de aprendizaje, favorecer un primer contacto con los compañeros y una más rápida adaptación al mundo universitario.

- Información desde la página principal de la Universidad ([www.umh.es](http://www.umh.es)), el estudiante matriculado, a demás de acceder a información de carácter general como Normativas, Bibliotecas, Becas, Becas y Ayudas para Estudiantes con Discapacidad.

Becas de colaboración UMH.

Becas Especiales para estudiantes deportistas UMH.

Becas Ministerio de Educación, Política Social y Deporte.

Becas Ministerio de Ciencia e Innovación.

Becas Consellería.

Becas CSIC de introducción a la investigación.

Enlaces de información sobre becas.

Becas de investigación.  
Cursos de Idiomas en el extranjero Verano 2008.

Becas IVEX de Internacionalización.

Becas Fundación SEPI.

Becas Fulbright.

Premios, Premios Nacionales Fin de Carrera del M.E.C.

Premios Extraordinarios Fin de Carrera de la UMH.

Premios al rendimiento académico de la Consellería.

Premios Extraordinarios de Doctorado.

Centros de Gestión de Campus, Prácticas en empresas, Creación de empresas, Oficina de Movilidad, Cultura y Extensión Universitaria, Deportes, Delegados de estudiantes, Defensor Universitario, Servicios a la Comunidad Universitaria, Buzón de Sugerencias o Novedades, accede con su clave personal a través del Perfil Estudiante: (acceso identificado) a toda la información personalizada relativa a su expediente académico, al estado de situación de sus trámites administrativos (matrícula, becas, reconocimiento de créditos.), tablón de anuncios, así como a la intranet de las diferentes asignaturas en las que se encuentra matriculado y que recogen toda la información particularizada de las mismas tales como materiales, anuncios, resultados de evaluaciones, etc.

- Atención al estudiante con discapacidad: Los cambios actuales en la estructura de los estudios universitarios, la diversidad funcional de nuestro alumnado, sus necesidades personales y las necesidades sociales han generado nuevas demandas a la universidad, y la UMH se ha hecho eco de éstas a través de su Normativa para la Integración de Personas con Discapacidad en la Universidad Miguel Hernández de Elche.

Normativa para la integración de personas con discapacidad en la Universidad Miguel Hernández de Elche Título I. De la Igualdad de Oportunidades de los miembros de la comunidad universitaria con discapacidad.

Artículo 1.

La Universidad Miguel Hernández de Elche, como institución de educación superior inspirada en los principios de democracia, igualdad, justicia y libertad, siendo uno de sus fines, la garantía de la dignidad de la persona y el libre desarrollo de su personalidad sin ningún tipo de discriminación, contempla en el artículo 2, objetivo e) de sus Estatutos la integración de las personas con discapacidad en todos los ámbitos.

Artículo 2.

La Universidad apoyará a los miembros de la comunidad universitaria con discapacidad, tanto en el acceso, como en el desarrollo académico y la transición al mundo laboral, así como en el desarrollo de sus funciones profesionales.

Artículo 3.



La Universidad Miguel Hernández de Elche garantizará la igualdad de oportunidades de las personas con discapacidad vinculadas a ella o en vías de acceso, considerándose tales, el personal de administración y servicios, el personal docente e investigador y los estudiantes.

Título II. De los Servicios específicos en materia de discapacidad.

Artículo 4. Creación del Área de Atención al Estudiante con Discapacidad.

Con el objeto de facilitar el desarrollo de las actividades del alumnado con discapacidad en la Universidad de Miguel Hernandez de Elche, se crea el Área de Atención al Estudiante con Discapacidad, que tendrá su sede en la Unidad de acceso, becas y títulos.

Artículo 5. Composición

El Área estará compuesta, con carácter permanente, por la Dirección de la Unidad de acceso, becas y títulos y el personal de la Unidad de acceso, becas y títulos y, en su caso, el personal eventual que se considere necesario para la prestación del adecuado servicio.

Artículo 6. Funciones

El Área de Atención al Estudiante con Discapacidad tendrá las funciones siguientes:

- a) Informar, orientar y asesorar sobre los recursos existentes para el alumnado de la Universidad Miguel Hernandez de Elche, así como la puesta a disposición de los mismos.
- b) Atender y gestionar las demandas que planteen los estudiantes que no puedan resolverse con los recursos en ese momento existentes.
- c) Plantear ante la Comisión Técnica de Atención al Estudiante con Discapacidad la resolución de los problemas y los informes técnicos.
- d) Informar a los profesores, a través de los Decanos o Directores de Centros, así como al Personal de Administración y Servicios, de las necesidades de los estudiantes para ser resueltas en el área de su competencia.
- e) Promover la sensibilización de los miembros de la comunidad universitaria sobre esta cuestión.
- f) Fomentar la colaboración con las entidades a las que estén asociados los estudiantes universitarios y, en su caso, promover los convenios de colaboración correspondientes con el fin de atender sus necesidades.
- g) Recabar y, en su caso, solicitar las ayudas necesarias de otros organismos, entidades y Administraciones Públicas que atiendan áreas de actuación de las que pueda beneficiarse el estudiante con discapacidad.
- h) Elaboración de proyectos y/o programas de actuación destinados a facilitar la integración del estudiante con discapacidad en la Universidad de Miguel Hernandez de Elche.
- i) Impulsar, a través del Observatorio Ocupacional, la celebración de convenios con empresas para facilitar su inserción laboral.
- j) Fomentar la elaboración de materiales propios de ayuda al discapacitado (guías de ayuda, de recursos, etc.).
- k) Realizar la evaluación de la propia Área, así como colaborar en facilitar información a otras entidades y organismos con competencia en la materia.
- l) Colaborar en la organización de eventos que incorporen a personas con discapacidad.
- m) Elaboración y mantenimiento de la página Web.
- n) Recabar y solicitar la ayuda del Centro de Cooperación al Desarrollo y Voluntariado, para los programas que necesiten la incorporación de voluntarios.
- ñ) Elaborar los protocolos de actuación necesarios para el mejor funcionamiento del Área.
- o) Cualquier otra que se le encomiende por el Consejo de Gobierno.

Artículo 7. Procedimiento de actuación

El protocolo a seguir, tanto para detectar las necesidades de los estudiantes discapacitados como para dar respuesta a las mismas, es el siguiente:

- 1.º Los estudiantes discapacitados que se matriculen en la Universidad de Miguel Hernandez de Elche podrán hacer constar, en el lugar habilitado a tal efecto en el impreso de matrícula, dicha situación, así como su deseo de que el Área de Atención al Estudiante con Discapacidad se ponga en contacto con él.
- 2.º El Área de Atención al Estudiante con Discapacidad, para los estudiantes que soliciten que ésta se ponga en contacto con ellos, solicitará el expediente de valoración de su discapacidad con la finalidad de conocer las adaptaciones que hayan sido y sean necesarias para cursar sus estudios.
- 3.º A cada estudiante que solicite la actuación del Área de Atención al Estudiante con Discapacidad se le citará a una entrevista que tendrá por objeto cumplimentar una ficha personal en la que consten, además de los datos personales, los medios materiales y las adaptaciones que precisen y las que la Comisión Técnica de Atención al Estudiante con Discapacidad considere apropiadas, una vez visto su caso en dicha Comisión.
- 4.º En el caso de que las necesidades no se puedan satisfacer de forma inmediata o se requiera realizar adaptaciones de especial complejidad, se remitirá el expediente a la Comisión Técnica de Atención al Estudiante con Discapacidad, que, mediante informe, determinará los procedimientos y adaptaciones más adecuadas para su integración en la Universidad de Miguel Hernandez de Elche.



#### Artículo 8. Creación Comisión Técnica de Atención al Estudiante con Discapacidad.

Con el propósito de atender de forma adecuada aquellas solicitudes de especial complejidad técnica, económica o de otra índole, se crea la Comisión Técnica de Atención al Estudiante con Discapacidad.

#### Artículo 9. Composición.

La Comisión Técnica de Atención al Estudiante con Discapacidad estará formada por:

Presidente: Vicerrector de Estudiantes y Extensión Universitaria o persona en quien delegue.

Vicepresidente: Director de la Unidad de Acceso, becas y Titulos.

Vocales:

Personal responsable de la Atención al estudiante.

Un profesor de la Universidad de Miguel Hernandez de Elche, del área de Psicología Evolutiva y de la Educación.

Un psicopedagogo de los Institutos de Educación Secundaria adscritos al distrito de la Universidad Miguel Hernández de Elche

Un estudiante con discapacidad de la Universidad Miguel Hernández de Elche.

Dos representantes de instituciones que tengan entre sus fines la atención a discapacitados.

Secretaría: Personal responsable de las Ayudas al Estudio.

#### Artículo 10. Funciones

La función principal consistirá en emitir informes técnicos sobre los recursos solicitados o las adaptaciones necesarias para satisfacer de la forma más adecuada, en función de los recursos disponibles, las demandas de los estudiantes con discapacidad.

#### Artículo 11. Ejecución

Los informes técnicos serán remitidos al el Vicerrectorado encargado la Coordinación de Pruebas de Acceso, en el caso de tratarse de adaptaciones de las pruebas de acceso y aptitud y al Decano o Director de Centro, en el caso de tratarse de adaptaciones curriculares de asignaturas del plan de estudios correspondiente, a efectos de su ejecución.

#### Título III. De las Adaptaciones Curriculares.

#### Artículo 12.

1. La Universidad garantizará que se realicen las oportunas adaptaciones curriculares, entendiéndose como tales las estrategias educativas de que dispone el profesorado con el fin de adecuar el proceso de enseñanza-aprendizaje a aquellos estudiantes que presentan una dificultad en el mismo.

2. A efectos de poner en marcha las adaptaciones curriculares ante la demanda de un estudiante con discapacidad o de un profesor, la Comisión Técnica de Atención al Estudiante con Discapacidad emitirá un informe y una propuesta, en caso necesario, de adaptación curricular que debe contar con el informe favorable del departamento universitario que tenga bajo su responsabilidad el área de conocimiento de la materia que se trate. En caso de conflicto entre los informes comentados, la Comisión Técnica de Atención al Estudiante con Discapacidad tendrá carácter dirimidor. En todo caso, estas adaptaciones respetarán, en lo que sea esencial, los objetivos fijados en los planes de estudio de cada materia.

#### Artículo 13

La Universidad facilitará los medios para garantizar la no discriminación en las diferentes pruebas de evaluación que se desarrollen en el ámbito universitario:

1. En relación a las Pruebas de Acceso a la Universidad (PAU), el Vicerrectorado encargado la Coordinación de Pruebas de Acceso, y en su caso la Comisión Técnica de Atención al Estudiante con Discapacidad, estudiará los informes de los orientadores de los Institutos de Enseñanza Secundaria sobre los alumnos con discapacidad, y tendrá en cuenta las medidas e intervenciones oportunas para que se desarrollen las pruebas de acceso en igualdad de condiciones para todos los alumnos.

2. En aquellas licenciaturas que requieran pruebas de acceso específicas, se estudiarán, de forma individualizada, las adaptaciones curriculares necesarias para que los estudiantes con discapacidad puedan realizarlas en igualdad de condiciones que el resto del alumnado.

3. En relación a las pruebas de evaluación de las asignaturas, la Comisión Técnica de Atención al Estudiante con Discapacidad realizará las recomendaciones necesarias para que el alumnado con discapacidad cuente con la ayuda precisa para progresar en su desarrollo y proceso de aprendizaje, de acuerdo con sus capacidades.

#### Título IV. De las Ayudas técnicas.

#### Artículo 14.

1. La Universidad Miguel Hernández de Elche deberá disponer del equipo técnico adecuado para las personas con necesidades especiales y deberá prevenir una partida presupuestaria con el fin de actualizar y restaurar este material técnico.

2. La Universidad Miguel Hernández de Elche articulará el aprendizaje del funcionamiento de estos aparatos a las personas que lo precisen.

#### Título V. De la accesibilidad y la vida independiente.



Artículo 15. Sobre la accesibilidad interna.

1. La Universidad fomentará la vida independiente, defendiendo una participación activa de las personas con discapacidad en la comunidad universitaria. En este sentido, facilitará la accesibilidad del entorno, el acceso a la información y la participación en la vida universitaria.
2. En base a lo establecido en la Ley 3/1998, de 24 de junio, de Accesibilidad y Supresión de Barreras, la Universidad emprenderá acciones encaminadas a su cumplimiento.
3. La Universidad Miguel Hernández de Elche tomará todo tipo de medidas encaminadas a eliminar barreras arquitectónicas y de la comunicación, siguiendo criterios de accesibilidad universal y diseño para todos.

Anualmente la Universidad Miguel Hernández de Elche emitirá un informe de barreras arquitectónicas donde se recoja, detalladamente, un estudio de cada campus en general y de los diferentes edificios en particular, y donde se proponga una solución que se deberá tramitar con máxima urgencia.

Artículo 16. Sobre la accesibilidad externa.

1. La Universidad Miguel Hernández de Elche garantizará el acceso efectivo a los campus a través de los diversos medios de transporte.
2. La Universidad Miguel Hernández de Elche velará para que las estaciones ferroviarias estén completamente adaptadas con el fin de que las personas con necesidades especiales puedan acceder a todos los centros, desde cualquiera de los andenes y para que los trenes tengan plazas reservadas y adaptadas.
3. Los autobuses de la Universidad Miguel Hernández de Elche y los de sus concesionarios deberán tener como mínimo una plaza destinada y adaptada a las personas con discapacidad.
4. La Universidad Miguel Hernández de Elche articulará un servicio de transporte adaptado y/o acompañado mientras que las medidas que se describen en los puntos anteriores de este artículo no se lleven a cabo.
5. En cada aparcamiento se reservaran las plazas de aparcamiento suficientes para miembros de la comunidad universitaria con discapacidad, que tendrán que acreditar el vehículo con la certificación que les entregará la institución competente.

Artículo 17. Sobre la accesibilidad a las TIC.

La Universidad, como institución docente e investigadora, potenciará el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación, velando por que se cumplan criterios de accesibilidad y diseño para todos.

Las personas con discapacidad deberán poder acceder a las nuevas tecnologías de la información mediante los ordenadores de las bibliotecas y salas de informática. Por esta razón, la Universidad Miguel Hernández de Elche dispondrá de ordenadores adaptados para la fácil accesibilidad de las personas con discapacidad.

Título VI. De la transición a la vida laboral.

Artículo 18

1. Se prestará especial atención a la transición a la vida laboral como fin último de la formación académica, facilitando formación e información sobre las necesidades específicas en la integración laboral de las personas con discapacidad, así como la participación en proyectos encaminados a tal fin.

Artículo 19

1. Como medida facilitadora para acceder al mundo laboral, la Universidad formará en la búsqueda activa de empleo y recursos específicos, teniendo en cuenta la especificidad y diversidad de su alumnado.
2. El Observatorio Ocupacional pondrá a disposición de los estudiantes con discapacidad que hayan finalizado sus estudios universitarios un servicio de apoyo y seguimiento, previo consentimiento informado, a los efectos de facilitar su incorporación al mundo laboral.

Título VII. Del sistema de ayudas para estudiantes con discapacidad.

Artículo 20

La Universidad Miguel Hernández de Elche realizará una Convocatoria de Ayudas para estudiantes con discapacidad: el objeto de ésta es dotar a los estudiantes con discapacidad de las ayudas necesarias para el normal desarrollo de su actividad académica. Podrán participar todos los estudiantes de la Universidad que tengan reconocida legalmente una discapacidad, contemplando:

- a) Ayudas al transporte: gastos originados por los desplazamientos desde el lugar de residencia durante el curso académico al centro de estudios de alumnos con discapacidad que no pueden utilizar el transporte público o privado ordinario o que necesiten ayuda o acompañamiento en sus desplazamientos.
- b) Material didáctico y ayudas técnicas: adquisición de recursos técnicos o materiales específicos para uso exclusivo del alumno que lo precise como medida de adaptación.
- c) Asistencia personal: gastos originados por la contratación de asistente para actividades académicas o de la vida diaria durante la asistencia a clase, permitiendo becas para alumnos colaboradores.
- d) Otras necesidades especiales para el desarrollo de la actividad universitaria derivadas directamente de su situación.

Disposiciones finales.

Estos Principios Normativos serán de aplicación, sin menoscabo del cumplimiento de la normativa vigente en materia de discapacidad.



Esta Área de trabajo presta un servicio de ayuda y apoyo al alumno con diversidad funcional cuya misión fundamental es, facilitar el acceso, la inclusión y la participación de todos los estudiantes con discapacidad en los diversos ámbitos educativos, culturales, deportivos, sociales, etc., de la vida universitaria, fomentando la igualdad de oportunidades de los miembros de la comunidad. Es también un área de colaboración, apoyo y orientación al profesorado para la prevención de dificultades en el proceso de enseñanza- aprendizaje, e información de recursos para atender al alumnado con discapacidad.

- Atención al estudiante extranjero: Además de una atención personalizada a través de los becarios AEIOU, toda aquella información que puede resultar de interés para un estudiante extranjero interesado en iniciar o continuar estudios en la UMH se encuentra recopilada en la página.

<http://estudiantes.umh.es/atencionestudiantextranjero/>

Esta información está relacionada con:

- Convalidación Parcial de Estudios Extranjeros.
- Legalización de documentos.
- Estudiantes Comunitarios/No Comunitarios.
- Autorizaciones de Estancia.

- Alojamientos (programa NIDO): A través de la página web <http://ve.umh.es/nido/> la UMH facilita la disponibilidad, por parte de nuestros estudiantes, de una Red de Alojamientos.

Por su parte, la ESCUELA SUPERIOR DE GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING ESIC durante el curso académico realiza una serie de "acciones" de apoyo y orientación al alumnado, encaminadas a fomentar la formación integral (técnica y personal) del mismo. Estas, básicamente, consisten en: JORNADA-SESIÓN de BIENVENIDA: Todos los años, como acto previo al inicio de curso, se organiza una sesión informativa para los alumnos/as (y familias del alumnado de Primer curso) matriculados en los distintos cursos de los Estudios de Grado. En ella, se informa de las novedades y características del curso y de la Escuela.

CURSO DE PRERREQUISITOS MATEMÁTICO-NUMÉRICOS: Previo al inicio de curso se realiza un curso de "nivelación" para que los alumnos/as puedan afrontar las materias, que tengan necesidades de conocimientos cuantitativos previos, con mayores garantías y eficacia.

PÁGINAS WEB: Esic cuenta con dos páginas web para consulta de sus alumnos/as.

1- WEB INSTITUCIONAL: [www.esic.edu](http://www.esic.edu): Recoge información sobre la Institución, Área Universitaria, Masters, Postgrados, ExecutiveEducation, Editorial, Idiomas.

2- WEB ORIENTADA A LOS DISTINTOS COLECTIVOS DE LA ESCUELA: [www.esic.edu/eriete](http://www.esic.edu/eriete): Se centra en aspectos de tipo Académico, Formación, Publicaciones, Tablón de Anuncios y Comunicados, Documentación, Gestión Académica, Foros, Guía Académica, Programas.

GUÍA ACADÉMICA: Documento que recoge el funcionamiento de la Escuela (Estructura organizativa, Régimen Académico: calendario, horarios, asistencia a clase, exámenes, planes de estudio y titulaciones Departamentos académicos, Normativa del Centro, Servicios del alumnado).

DEPARTAMENTO PSICOPEDAGÓGICO (junto al Dpto. de Formación Humana): Su finalidad es la orientación y apoyo al alumnado, tanto en el ámbito académico-técnico como personal, mediante reuniones individuales.

REUNIONES del ÁREA de GRADO: Primer semestre (con Delegados y Representantes grupales) y Segundo semestre (con todo el Grupo). Mediante estas reuniones se pretende recoger "propuestas" que contribuyan a la mejora de la calidad educativa y convivencial. Y además, mantener un constante feed-back entre el alumnado y la escuela.

Así mismo a través de la página principal de la Universidad ([www.umh.es](http://www.umh.es)), el/la estudiante matriculado podrá acceder a la información necesaria para la obtención de Becas oficiales.

De cara a garantizar la integración del alumnado con discapacidad, el acceso a las instalaciones cumple los requisitos de accesibilidad universal. En este sentido, la entrada dispone de rampas de inclinación suave y el edificio dispone de un ascensor adaptado a sillas de ruedas.

Siguiendo los listados de acceso por el cupo de Discapacidad, y en función de necesidades especiales el centro facilitará mesas adaptables a los/as estudiantes en sillas de ruedas, así como los mecanismos de comunicación necesarios para apoyar el seguimiento de las clases a los/as estudiantes con necesidades especiales, que así lo requieran.

La Comisión de Docencia, realiza un especial seguimiento y atención a los estudiantes con cualquier tipo de discapacidad que se especifican en el momento de la matrícula, o que sobrevenga en el periodo de estudio.

Este Área también colabora apoyando y orientando al profesorado para la prevención de dificultades en el proceso de enseñanza-aprendizaje e información de los recursos para atender al estudiante con discapacidad.

Alumnos/as en prácticas y Bolsa de Trabajo:

El ESIC a través de su Departamento de Carreras Profesionales ofrece un servicio tanto a los/as alumnos/as que están cursando sus últimos años de carrera en nuestro Centro Universitario, como a sus titulados/as, a lo largo de toda su vida profesional. Este servicio tiene como objetivo, no sólo facilitar la incorporación del alumno/a al mercado laboral, sino también apoyar y potenciar su trayectoria profesional. Esta incorporación y desarrollo posterior de la carrera profesional, se inicia con la fórmula del Convenio de Cooperación Educativa y posteriormente el/la antiguo/a alumno/a tiene la oportunidad de acceder a procesos de selección acordes a sus preferencias, formación y experiencia.

Este servicio profesional y personalizado, es posible gracias a un Sistema de Gestión totalmente informatizado, que pone en contacto a empresas con procesos de selección abiertos, con posibles candidatos/as que cumplan los requisitos del perfil que la empresa demanda, en un plazo aproximado de 48 horas.



Actualmente en ESIC Valencia se gestionan alrededor de 500 ofertas laborales por curso académico, provenientes de todos los sectores y que cubren un amplio abanico de áreas funcionales y niveles jerárquicos.

De esta manera, ESIC facilita la incorporación y desarrollo profesional del/la Antigo/a Alumno/a en el mercado laboral, de acuerdo con sus deseos, intereses, necesidades y preferencias. Igualmente, la empresa tiene la oportunidad de atender sus necesidades de contratación de personal cualificado mediante un servicio integral de búsqueda, reclutamiento y preselección de candidatos/as Antiguos/as Alumnos/as de ESIC en cualquier área funcional, a cualquier nivel jerárquico y en cualquier punto de la geografía tanto nacional como internacional.

Complementando esta gestión, el Departamento ofrece a los/as alumnos/as una serie de servicios y actividades adicionales:

- Asesoramiento personalizado en consultoría de recursos humanos y mercado laboral acerca de cómo realizar el Curriculum Vitae, entrevistas de trabajo, técnicas de búsqueda de empleo, gestión del networking profesional, etc.

- Talleres y seminarios de orientación de la carrera profesional, así como apoyo al desarrollo del plan de carrera.

- Foro de Empleo en el que ponemos en contacto a los/as alumnos/as que se forman en nuestras aulas con las empresas participantes demandantes de talento directivo.

- Presentaciones Corporativas de empresas que nos explican su actividad, los perfiles de contratación y sus procesos de selección.

- Conferencias sobre la situación del mercado de trabajo y oportunidades de empleo.

Para el desarrollo de este servicio, ESIC pone a disposición de sus alumnos/as un equipo de profesionales dedicados a tiempo completo a esta labor, atendiendo a los alumnos y a las empresas de Lunes a Viernes de 9:00 a 20:00 h.

Atención a estudiantes extranjeros:

Además de una atención personalizada a través del departamento de Relaciones Internacionales de ESIC, toda aquella información que puede resultar de interés para un/a estudiante extranjero/a interesado/a en iniciar o continuar estudios en ESIC se encuentra recopilada en la página de la UMH, ya que a todos los efectos y siguiendo normativa vigente de la Universidad, ESIC se remite a las normativas redactadas por ella.

#### **Alegación sobre movilidad. Procedimiento acumulación y reconocimiento de créditos ECTS**

Dentro de la línea estratégica de internacionalización de la UMH, está el mejorar el plan de movilidad de toda la comunidad universitaria. Para conseguir este propósito la UMH tiene definidas las siguientes funciones en el ámbito de las relaciones internacionales e institucionales:

- Promover la movilidad de estudiantes mediante la colaboración y la celebración de convenios con otras Universidades e Instituciones.
- Establecer programas internacionales de intercambio.
- Fomentar la presencia de la UMH en foros internacionales.
- Desarrollar la planificación y ejecución de programas internacionales.
- Gestionar programas de cooperación interuniversitaria.

Por lo tanto, la movilidad de estudiantes es uno de los objetivos prioritarios de la UMH ya que esta aporta un valor añadido a la formación integral de los/las estudiantes y mejora sus expectativas de empleabilidad. Esta movilidad está encaminada a fomentar: su desarrollo personal, académico y profesional en un ámbito multicultural, su mejor adaptación a situaciones nuevas y el aprendizaje y/o mejora de otras lenguas, cada vez más necesarias en un mundo globalizado.

#### **LA MOVILIDAD EN EL GRADO SOLICITADO**

La memoria para la solicitud del título Grado en Gestión Comercial y Marketing especifica como objetivo de la carrera ¿formar futuros profesionales que tengan perfil adecuado para integrarse en empresas, instituciones públicas y organizaciones sin fines lucrativos para el desempeño de actividades relacionadas con los aspectos comerciales y de marketing¿. Hoy en día la mayoría de las empresas y organizaciones actúan a nivel internacional y requieren, por tanto, empleados capaces de moverse en un entorno global.

Teniendo en cuenta esta realidad empresarial, los responsables del futuro Grado en Gestión Comercial y Marketing fomentarán la movilidad de los estudiantes de este grado. Se prevé que la movilidad se fomente a partir del segundo semestre del tercer año. Esto es así porque se considera que es a partir de ese año cuando los estudiantes ya disponen de la formación adecuada y suficiente para participar en programas de movilidad nacional e internacional.

#### **PROGRAMAS PARA LA MOVILIDAD EN LA UMH**

Existen diferentes programas de movilidad nacional e internacional que promueve la UMH a través de sus oficinas competentes.

Para la **movilidad nacional** existe el **programa SICUE/SÉNECA**

El Programa SICUE (Sistema de Intercambio entre Centros Universitarios de España) pretende incrementar la diversidad y amplitud de la oferta educativa en la educación superior, facilitando que una parte de los estudios puedan seguirse en universidades distintas a aquella en la que el estudiante se ha matriculado, con reconocimiento inmediato en su expediente académico de los créditos superados, consolidando así un sistema universitario es-





pañol más permeable y comunicativo. El programa SICUE está apoyado por las becas SÉNECA del Ministerio de Educación y Ciencia. La UMH ayuda al alumno y gestiona los pasos para conseguir una plaza en el programa SICUE.

Para impulsar la **movilidad internacional** existen dos organismos en la UMH: la Oficina de Movilidad y el Observatorio Ocupacional.

La **Oficina de Movilidad de la UMH** (<http://movilidad.umh.es/>) tiene como principal función fomentar la internacionalización de la UMH y para ello gestiona programas de movilidad para estudiantes, profesores y personal administrativo de la UMH.

Para la movilidad internacional del estudiante existen los siguientes programas:

**Programa Destino:**

Iberoamérica - CRUE ¿ Santander ¿ Fórmula Santander. Son becas para fomentar la movilidad internacional de estudiantes españoles en el espacio iberoamericano de conocimiento, concretamente existen acuerdos de la UMH con Universidades en Perú, Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México.

**Programa Erasmus**

La beca o programa ERASMUS, acrónimo de European Region Action Scheme for the Mobility of University Students, o lo que es lo mismo el 'Plan de Acción de la Comunidad Europea para la Movilidad de Estudiantes Universitarios'. La beca ERASMUS es, por tanto, un dinero que se le da a estudiantes y profesores universitarios de la UE para estudiar en los países adscritos al plan.

La UMH mantiene convenios de intercambio de estudiantes en los ámbitos de economía de la empresa y de marketing con las siguientes universidades:

Universidad / Centro Universitario	País
Worms University of Applied Sciences	Alemania
Europäische Fachhochschule Brühl/Rheinland	Alemania
Technische Universität Ilmenau	Alemania
Fachhochschule Oldenburg/Ostfriesland/Wilhelmshave	Alemania
Aalborg University	Dinamarca
Universite Montesquieu-Bordeaux IV	Francia
IPAG	Francia
Panepistimio Kritis (University of Crete)	Grecia
Università Della Calabria	Italia
Università Degli Studi di Siena	Italia
Università Degli Studi di Roma "Tor Vergata"	Italia
Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu (Torun School of Banking)	Polonia
Politechnika Lubelska (Lublin University of Technology)	Polonia
Instituto Superior Miguel Torga	Portugal
Universitatea Ovidius Constanta	Rumania
Istanbul Aydin University	Turquía
ESAI - Escola Superior de Actividades Imobiliárias	Portugal

**Becas Internacionales BANCAJA**

En virtud del convenio vigente entre Bancaja y la Universidad Miguel Hernández, el Programa de Becas Internacionales Bancaja-UMH está destinado a complementar las ayudas que reciben los estudiantes que han obtenido una plaza de movilidad del programa ERASMUS.

El **Observatorio Ocupacional** de la UMH ([www.umh.es/observatorio](http://www.umh.es/observatorio)) tiene por misión facilitar la inserción laboral de los estudiantes y titulados de la Universidad Miguel Hernández. El Observatorio se encarga de transmitir información sobre el mercado de trabajo ayudando a los estudiantes a encontrar prácticas en España y en el extranjero, así como facilitar la inserción laboral de sus titulados. La UMH a través del Observatorio Ocupacional tiene firmado convenios con más de 6.000 empresas colaboradoras (<http://observatorio.umh.es/cas/Documentos/Cat%C3%A1logo%20de%20servicios%20+%20de%206000%20empresas.pdf>).

Existe un programa para realizar prácticas en el extranjero, el **programa HERMES**. El Observatorio Ocupacional informa, orienta y ayuda al estudiante en conseguir una práctica en el extranjero y busca una financiación de esta práctica por medio de una de los siguientes programas:

**Programa FARO:** Financiación para la realización de prácticas en el extranjero (Europa, EEUU, Canadá y Asia) ([www.becasfaro.net](http://www.becasfaro.net)).



**ERASMUS PRÁCTICAS:** Becas para la realización de prácticas en Europa.

Existe otro programa para la movilidad internacional de los estudiantes, llamado **JUVENTUD EN ACCIÓN**. Consiste en la realización de Voluntariado Europeo. Se financia 100% del viaje, alojamiento, manutención, dinero de bolsillo y formación lingüística.

Además, la UMH apoya a aquellos/as alumnos/as que solicitan becas de formación para cursar estudios en Universidades o realizar prácticas en empresas en el extranjero que sean de su interés y con las que no existen convenios previamente establecidos, realizando los acuerdos pertinentes y las gestiones académicas y de incorporación necesarias.

Los/las estudiantes disponen de la oferta de todos los programas de intercambio, convocatorias y novedades a través de su acceso personalizado en la página <http://movilidad.umh.es>.

Para facilitar la coordinación de los distintas oficinas implicadas y proporcionar una mejor información a los/as alumnos/as, se han elaborado unos protocolos de actuación interna que indican en cada momento los pasos a seguir, tanto para los estudiantes propios como para los estudiantes extranjeros.

La Oficina de Movilidad, junto con el/la responsable de movilidad del Centro, presta apoyo al estudiante, tanto propio como de acogida, en todos los temas relacionados con la movilidad y durante todo el proceso de selección y realización de la estancia.

Por lo que se refiere al reconocimiento de créditos, éste se recoge en el acuerdo de aprendizaje Learning Agreement que especifica las asignaturas de la UMH que se van a cursar y sus equivalentes en la universidad de destino. Los Learning Agreement pueden contener un máximo de créditos equivalente a un curso completo de la titulación de origen según el plan de estudios de la UMH +un 10%. El reconocimiento se realiza teniendo en cuenta el número de créditos de la materia y las competencias asociadas a la misma.

El/la estudiante propone las materias que desea realizar en la Universidad de destino y junto con el responsable de movilidad elaborarán el Learning Agreement, que será firmado por ambas partes y remitido a la Oficina de Movilidad para la firma del Vicerrector/a con competencias en temas de movilidad. Dicho Learning Agreement es enviado al coordinador/a de la Universidad extranjera para su aprobación.

Debido a que la información que se puede obtener de los distintos títulos en otras universidades no siempre está al día, los/as alumnos/as disponen de un mes desde su incorporación a la Universidad de destino para poder realizar cambios en su Learning Agreement. Estas modificaciones serán enviadas al responsable de movilidad del grado y una vez aprobadas serán comunicadas al coordinador de la universidad de destino para su incorporación al expediente académico del estudiante.

Al finalizar la estancia, las calificaciones obtenidas en la universidad de destino son incorporadas al expediente académico de la UMH que figuran en el Learning Agreement. En este sentido, el Consejo de Gobierno de la UMH en su sesión del 7 de noviembre de 2007, acordó aprobar la Normativa de calificaciones para materias cursadas en el marco de un programa de movilidad internacional <http://www.umh.es/boumh>.

La Oficina de Movilidad en coordinación con el/la responsable de movilidad del Centro y el apoyo del Vicerrectorado de Estudiantes y Extensión Universitaria con su servicio de atención al estudiante extranjero, que ya ha sido comentado en el punto 4.3 de esta memoria, son los responsables de la gestión de los expedientes y procedimientos de orientación, información y acogida de los estudiantes incoming.

Asimismo, el Centro, dentro de su sistema de garantía interna de calidad, dispone de un procedimiento para la gestión y revisión de la movilidad de los estudiantes. El objetivo de este procedimiento es establecer cómo el Centro garantiza y mejora la calidad de las estancias de sus estudiantes para realizar estudios o prácticas fuera de la propia Universidad, así como de aquellas estancias de alumnos/as de otras universidades en dicho Centro.

En este sentido, el seguimiento de los diferentes programas de movilidad es llevado a cabo por el/la Vicedecano/a responsable del Grado y para ello cuenta con la ayuda de la aplicación informática - Acreditación de Grado-. Además, dicho Vicedecano/a responsable del Grado y el Consejo de Grado analizan de forma anual la información recopilada y suministrada acerca de la movilidad de los estudiantes facilitada por la Oficina de Movilidad (OM) y realizan el análisis de los resultados de los indicadores y de las encuestas con la información suministrada por la OM.

Este Centro cuenta actualmente con diversos convenios bilaterales que permitirán la movilidad de los estudiantes del Grado, tanto a nivel nacional como internacional.

No obstante, con la implantación del nuevo Grado estructurado en función del Sistema de Crédito Europeo (ECTS), la UMH dará mayor nuevo impulso a la movilidad de sus estudiantes, en cuanto que es previsible que el nuevo marco académico facilite la firma de convenios bilaterales y el reconocimiento de los créditos superados en otras Universidades.

#### 4.4 SISTEMA DE TRANSFERENCIA Y RECONOCIMIENTO DE CRÉDITOS

##### Reconocimiento de Créditos Cursados en Enseñanzas Superiores Oficiales no Universitarias

MÍNIMO	MÁXIMO
0	0



Reconocimiento de Créditos Cursados en Títulos Propios	
MÍNIMO	MÁXIMO
0	36
<b>Adjuntar Título Propio</b>	

Ver Apartado 4: Anexo 2.

Reconocimiento de Créditos Cursados por Acreditación de Experiencia Laboral y Profesional	
MÍNIMO	MÁXIMO
0	24

Acuerdo de aprobación de la Normativa de Reconocimiento y Transferencia de Créditos de los Títulos Oficiales de Grado y Máster de la Universidad Miguel Hernández.

Con el objeto de adecuar la Normativa de Reconocimiento y Transferencia de Créditos de la Universidad Miguel Hernández al Real Decreto 861/2010, de 2 de julio, que establece modificaciones de ciertos artículos del Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales, que afectan al reconocimiento de créditos de estudios universitarios oficiales;

Y vista la propuesta que formula la Vicerrectora de Estudios de la Universidad, el **Consejo de Gobierno, reunido en sesión de 26 de octubre de 2011, ACUERDA:**

Aprobar la Normativa de Reconocimiento y Transferencia de Créditos de los Títulos Oficiales de Grado y Máster de la Universidad Miguel Hernández, en los términos reflejados a continuación:

#### NORMATIVA DE RECONOCIMIENTO Y TRANSFERENCIA DE CRÉDITOS DE LOS TÍTULOS OFICIALES DE GRADO Y MÁSTER DE LA UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ DE LECHE

##### Preámbulo

El Real Decreto 861/2010 de 2 de julio, establece modificaciones de ciertos artículos del Real Decreto 1393/2007 de 29 de octubre por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales, que afectan al reconocimiento de créditos de estudios universitarios oficiales.

Ante ello, se procede a adecuar a dichos preceptos la normativa propia de la Universidad Miguel Hernández de Elche (en adelante UMH) referente al reconocimiento y transferencia de créditos de los títulos de Grado y Máster universitario.

##### Artículo 1. Objeto de la presente normativa

Establecer los criterios normativos referentes al reconocimiento y transferencia de créditos aplicables en la UMH, en los estudios de Grado y Máster universitario, de acuerdo a lo expresado en el Real Decreto 1393/2007 de 29 de octubre, modificado por el Real Decreto 861/2010 de 2 de julio, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales.

##### Artículo 2. Reconocimiento de créditos

###### 2.1. Definición de reconocimiento de créditos

El artículo 6.2 del Real Decreto 1393/2007, modificado por el Real Decreto 861/2010, establece que se entiende por reconocimiento la aceptación por una universidad de los créditos que, habiendo sido obtenidos en unas enseñanzas oficiales, en la misma u otra universidad, son computados en otras distintas a efectos de la obtención de un título oficial. Asimismo, podrán ser objeto de reconocimiento los créditos cursados en otras enseñanzas superiores oficiales o en enseñanzas universitarias conducentes a la obtención de otros títulos, a los que se refiere el artículo 34.1 de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades.

La experiencia laboral y profesional acreditada podrá ser también reconocida en forma de créditos, los cuales computarán a efectos de la obtención de un título oficial; siempre que dicha experiencia esté relacionada con las competencias inherentes a dicho título.

En todo caso no podrán ser objeto de reconocimiento los créditos correspondientes a los trabajos de fin de grado y máster.

###### 2.2. Criterios para el reconocimiento de créditos

###### 2.2.1. Criterios básicos para el reconocimiento de créditos en los títulos de Grado



El artículo 13 del Real Decreto 1393/2007, modificado por el Real Decreto 861/2010, establece que además de lo establecido en el artículo 6 de ese Real Decreto, el reconocimiento de créditos en las enseñanzas de Grado deberán respetar las siguientes reglas básicas:

Siempre que el título al que se pretende acceder pertenezca a la misma rama de conocimiento, serán objeto de reconocimiento al menos 36 créditos correspondientes a materias de formación básica de dicha rama.

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.

El resto de los créditos podrán ser reconocidos por la Universidad teniendo en cuenta la adecuación entre las competencias y conocimientos adquiridos, bien en otras materias o enseñanzas cursadas por el estudiante o bien asociados a una previa experiencia profesional y los previstos en el plan de estudios o que tengan carácter transversal.

#### 2.2.2. Criterios específicos para el reconocimiento de créditos obtenidos en enseñanzas universitarias oficiales en los títulos de Grado y Máster

Para poder ser reconocidos los créditos superados en cualquier asignatura o materia de enseñanzas universitarias oficiales, tanto españolas como extranjeras, deben ser tenidos en cuenta los siguientes extremos:

Debe existir una adecuación entre las competencias, conocimientos, contenidos y créditos asociados a las materias o asignaturas de la enseñanza de origen y los contemplados en las asignaturas o materias de destino o bien que tengan carácter transversal.

A los efectos indicados en el apartado anterior la equivalencia que debe darse para poder llevar a cabo el reconocimiento de créditos correspondientes será de al menos el 70%.

Las asignaturas cursadas y superadas por estudiantes en otras titulaciones universitarias oficiales, tanto españolas como extranjeras, que no tengan una equivalencia con asignaturas básicas, obligatorias u optativas de los estudios de Grado en la UMH, podrán ser objeto de reconocimiento dentro de la materia ¿Competencias Transversales y Profesionales¿ siempre y cuando contribuyan a la adquisición de las competencias específicas y generales de los estudios de Grado de la UMH.

Estos créditos reconocidos computarán en el expediente académico de los estudiantes con la calificación de APTO, bajo el epígrafe ¿Créditos superados en otras titulaciones universitarias oficiales españolas y extranjeras¿.

#### 2.3. Reconocimiento en los títulos de Grado por participación en actividades universitarias culturales, deportivas, de representación estudiantil, solidarias y de cooperación

De acuerdo al artículo 12.8 del Real Decreto 1393/2007, modificado por el Real Decreto 861/2010 de julio, se establece que, según el artículo 46.2.i) de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades, podrán ser objeto de reconocimiento académico por la realización de las actividades de este apartado hasta un máximo de 6 créditos del total del plan de estudios cursado.

Los estudiantes que tengan reconocidos créditos relativos a las actividades indicadas en su titulación de origen deberán solicitarlo de acuerdo al procedimiento establecido en el apartado 2.7. de esta normativa.

#### 2.4. Reconocimiento de enseñanzas superiores oficiales en los títulos de Grado y Máster

Podrán ser objeto de reconocimiento los créditos cursados en otras enseñanzas superiores oficiales en centros españoles o extranjeros, de acuerdo a los criterios establecidos en el apartado 2.2.2. de esta normativa y a la legislación vigente al efecto.

#### 2.5. Reconocimiento de enseñanzas universitarias no oficiales en los títulos de Grado y Máster

Los créditos superados en cualquier enseñanza universitaria no oficial referente al artículo 34.1 de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades, modificada por la Ley Orgánica 4/2007, de 12 de abril, de una universidad española podrán ser reconocidos en los mismos términos expresados en el apartado 2.2.2 de esta normativa.

El reconocimiento de créditos en concepto de enseñanzas no oficiales y experiencia profesional conjuntamente no podrá ser superior al 15% del total de créditos que constituye el plan de estudios.

No obstante lo indicado en el apartado anterior, los créditos procedentes de títulos propios podrán, excepcionalmente, ser objeto de reconocimiento en un porcentaje superior al señalado o, en su caso, ser objeto de reconocimiento en su totalidad siempre que el correspondiente título propio haya sido extinguido por un título oficial.



Esta excepción sólo cabe para los títulos propios de la UMH y, asimismo, se cumplan todos los requerimientos que establece el artículo 6.4 del Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, modificado por el Real Decreto 861/2010 de 2 de julio.

## 2.6. Reconocimiento por experiencia laboral y profesional acreditada en los títulos de Grado y Máster

Podrán ser reconocidos créditos por la experiencia profesional y laboral acreditada, siempre que esté relacionada con las competencias inherentes al título correspondiente.

- El reconocimiento de créditos por este apartado, con carácter general, se realizará respecto a la materia ¿Competencias transversales y profesionales¿ en los estudios de Grado y en las materias ¿Optatividad del Máster¿ y/o ¿Prácticas¿ en los estudios de Máster.
- El período mínimo de tiempo acreditado de experiencia laboral o profesional que debe acreditar el estudiante para solicitar el reconocimiento debe ser de 3 meses a tiempo completo o su equivalente a tiempo parcial.

## 2.7. Procedimiento de reconocimiento de créditos en los títulos de Grado y Máster

### 2.7.1. Solicitud de reconocimiento de créditos

- El estudiante debe solicitar el reconocimiento de créditos en el Centro de Gestión de Campus correspondiente.
- La documentación que se debe acompañar a la solicitud es la siguiente:

Estudiante procedente de estudios superiores oficiales españoles:

- Programas o guías docentes de las asignaturas superadas en la titulación de origen.
- Certificado académico personal o suplemento europeo al título en su caso.

En el caso de estudios extranjeros la documentación debe estar legalizada y traducida al español por traductor jurado. No se exige ningún tipo de legalización para los documentos si el país de origen es Suiza o pertenece a la Unión Europea o al Espacio Económico Europeo.

La acreditación de la experiencia profesional y laboral, podrá acreditarse mediante la aportación de la siguiente documentación:

- Informe de la vida laboral.
- Certificado de la empresa u organismo en el que se refleje la actividad realizada por el estudiante y el período de tiempo de ejercicio, en el que se pueda constatar que la antigüedad laboral en el grupo de cotización que el solicitante considere, guarda relación con las competencias previstas en los estudios correspondientes. En el caso que no se pueda aportar por cierre patronal de la empresa, se presentará el contrato de trabajo correspondiente, que podrá ser considerado siempre que se pueda obtener del mismo la información necesaria sobre las competencias adquiridas.
- Si el estudiante ha realizado actividades en el Régimen General de Trabajadores Autónomos, se acreditará el epígrafe del Impuesto de Actividades Económicas (IAE).
- Certificado de estar colegiado en ejercicio, en su caso.
- Certificado censal de la Agencia Estatal de Administración Tributaria en el caso de que el estudiante ejerza como liberal no dado de alta como autónomo.

Estudiante que ha cursado enseñanzas universitarias no oficiales:

- Programas de las asignaturas superadas en el título propio.
- Certificado académico expedido por la universidad que aprobó el título propio.

Las solicitudes de reconocimiento de créditos serán resueltas por el presidente de la Comisión de Reconocimiento y Transferencia de Créditos, previo informe del Decano o Director correspondiente en su caso.

El plazo de resolución de reconocimiento de créditos será establecido en el calendario académico de la universidad, no siendo nunca superior al 22 de diciembre del correspondiente curso académico.

La notificación de la resolución de la solicitud se efectuará al estudiante mediante aviso en su cuenta de correo institucional.

Las solicitudes de reconocimiento de créditos de aquellos estudiantes de la UMH de títulos en proceso de extinción, que continúen sus estudios en el título de Grado equivalente serán resueltas de acuerdo al procedimiento administrativo establecido al efecto.

### 2.7.2. Efectos del reconocimiento de créditos.

Los créditos reconocidos serán incorporados en el expediente del estudiante mediante indicación en la asignatura, del plan de estudios del título de la UMH que no deba ser cursada por el estudiante, del término ¿reconocido¿ y la



calificación previamente obtenida en la titulación de origen. En el caso de que el reconocimiento de créditos se realice por varias asignaturas del título de origen, la calificación que se reflejará en el expediente del estudiante será la media ponderada de las notas consideradas en función de los créditos de las asignaturas.

En el caso de que las calificaciones aportadas por el estudiante se encuentren reflejadas de modo literal, se establecerán las siguientes equivalencias:

Nota literal	Calificación UMH
Aprobado	6
Notable	8
Sobresaliente	9,5
Matrícula de Honor	10

Asimismo, se deberá hacer mención en el expediente del estudiante de la Universidad, Facultad o Escuela y título de origen donde el estudiante ha superado los créditos reconocidos.

Los créditos reconocidos por actividades universitarias, experiencia laboral o profesional y títulos propios universitarios no oficiales, no dispondrán de calificación y, por tanto, no serán considerados para establecer la nota media del expediente del estudiante.

La UMH habilitará los procedimientos necesarios de automatización del reconocimiento de créditos.

### 2.7.3. Recurso de las resoluciones de reconocimiento de créditos

Contra una resolución de reconocimiento de créditos, el estudiante podrá presentar recurso potestativo de reposición ante el Rector en el plazo de un mes contado a partir del día siguiente al de la recepción de la notificación de la resolución. Éste será resuelto por el Vicerrector competente por delegación del Rector.

## Artículo 3. Transferencia de créditos

### 3.1. Definición de transferencia de créditos

El art. 6.6 del Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales, modificado por el Real Decreto 861/2010, de 2 de julio, expresa que ¿la transferencia de créditos implica que, en los documentos académicos oficiales acreditativos de las enseñanzas seguidas por cada estudiante, 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¿.

### 3.2. Solicitud de transferencia de créditos

La transferencia de créditos se realizará a petición del estudiante una vez que éste haya superado al menos el 50% de los créditos de la enseñanza en la que está matriculado.

En el caso de que el estudiante haya finalizados sus estudios no podrá solicitar la transferencia de créditos.

La documentación necesaria que debe aportar el estudiante es la siguiente: Certificación académica personal emitida por la Universidad de procedencia.

En el caso de estudios extranjeros la documentación debe estar legalizada y traducida al español por traductor jurado. No se exige ningún tipo de legalización si el país de origen es Suiza o pertenece a la Unión Europea o al Espacio Económico Europeo.

En el caso de que la titulación de origen sea de la UMH no cabrá que el estudiante aporte ningún documento en su solicitud.

La UMH establecerá el procedimiento administrativo de solicitud de transferencia de créditos e incorporación de los créditos transferidos en el expediente del estudiante de acuerdo a los siguientes criterios:

a. La información incorporada en el expediente del estudiante será transcripción literal de lo indicado en la certificación académica oficial.

b. La información que debe aparecer es la siguiente: universidad de origen, titulación de origen, nombre de la asignatura, número de créditos, tipo de asignatura, calificación y curso académico.



- c. Podrán transferirse los créditos reconocidos en su titulación de origen en concepto de experiencia laboral y profesional, actividades universitarias o títulos propios que no hayan sido objeto de reconocimiento en la titulación de destino de la UMH.
- d. Se notificará al estudiante en su cuenta de correo electrónico institucional la incorporación de los créditos transferidos en su expediente.
- e. El estudiante podrá subsanar los errores materiales que pudieran existir dirigiendo un escrito a la unidad administrativa competente.
- f. No cabrá la renuncia a los créditos transferidos.

Artículo 4. Incorporación de los créditos obtenidos en el Suplemento Europeo al Título

De acuerdo a lo establecido al art. 6.7 del Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales, modificado por el Real Decreto 861/2010, de 2 de julio, ¿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¿.

Artículo 5. Centros Adscritos

Los directores de los Centros Adscritos a la UMH deberán emitir informe de reconocimiento de créditos de sus estudiantes de títulos oficiales. Estos informes deberán ser remitidos al Vicerrectorado competente para su resolución y notificación posterior al Centro Adscrito.

Los Centros Adscritos establecerán los procedimientos que consideren pertinentes para la transferencia de créditos de sus estudiantes.

Disposición transitoria primera

Los títulos oficiales no adaptados al Espacio Europeo de Educación Superior se registrarán por las normativas aplicables a esos estudios.

Disposición derogatoria

Queda derogada la Normativa de Reconocimiento de Reconocimiento y Transferencia de Créditos de la UMH, aprobada por Consejo de Gobierno, reunido en sesión de 14 de enero de 2009.

Disposición final

La presente normativa entrará en vigor al día siguiente al de su aprobación por el Consejo de Gobierno de la UMH.  
---

**CRITERIOS PARA EL RECONOCIMIENTO DE CRÉDITOS POR EXPERIENCIA LABORAL Y PROFESIONAL, POR TÍTULOS PROPIOS y POR ENSEÑANZAS SUPERIORES OFICIALES NO UNIVERSITARIAS**

Elche, 7 de diciembre de 2011

La Universidad Miguel Hernández aprobó la Normativa de Reconocimiento y Transferencia de Créditos en sesión de Consejo de Gobierno de 26 de octubre de 2011. Esta normativa contempla el reconocimiento por Experiencia Laboral y Profesional, por Títulos Propios y por Enseñanzas Superiores Oficiales No Universitarias.

La Normativa está publicada en la Información General de cada uno de los Estudios Oficiales de nuestra Universidad.

De acuerdo a ello, la **Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche y el Centro Adscrito ESIC** han establecido los siguientes créditos mínimos y máximos para los siguientes reconocimientos de créditos del Plan de Estudios del Grado en Gestión Comercial y Marketing:

	Créditos mínimos	Créditos máximos
Enseñanzas Superiores Oficiales no Universitarias*	--	--
Títulos Propios	0	36
Acreditación de Experiencia Laboral y Profesional	0	24

\*Este reconocimiento no se aplicará hasta la publicación del convenio que refiere el Real Decreto sobre Reconocimiento de Estudios en el ámbito de la Educación Superior.



Con carácter general estos reconocimientos se aplicarán en la **Materia: Competencias Transversales y Profesionales**, incluida en todos nuestros estudios de Grado y que recoge la optatividad del Plan de Estudios.

Se reconocerán 0,5 créditos ECTS por cada 3 meses de experiencia laboral y profesional.

Es decir:

Meses	Créditos
3	0,5
6	1
---	--
144	24

El Centro determinará el procedimiento a seguir para comprobar la adecuación de la Experiencia Laboral y Profesional a las competencias generales y específicas del título.

---

La Comisión de Reconocimiento y Transferencia de Créditos de la Universidad Miguel Hernández de Elche se constituye como órgano necesario en el Proceso de Reconocimiento y Transferencia de Créditos de la UMH.

Las funciones de la Comisión de Reconocimiento y Transferencia de Créditos son:

Resolver las solicitudes de reconocimiento y transferencia de créditos.

- Informar sobre los recursos administrativos derivados del reconocimiento y la transferencia de créditos.
- Informar sobre el cuadro de reconocimiento automático de créditos.
- Asumir las funciones de la Comisión de Convalidaciones de la UMH.
- Y, cualquier otro aspecto relacionado con el reconocimiento y transferencia de créditos que le sean propuestos.

La composición de la Comisión de Reconocimiento y Transferencia de Créditos de la Universidad Miguel Hernández de Elche es la siguiente:

¿ Vicerrector de Estudios, que actuará como Presidente.

¿ Vicerrector de Estudiantes y Extensión Universitaria.

¿ Vicerrector Adjunto de Estudios.

¿ Seis profesores a tiempo completo, designados por el Consejo de Gobierno a propuesta del Vicerrector de Estudios, nombrados por el Rector, de las siguientes ramas del conocimiento:

- o Artes y Humanidades
- o Ciencias de la Salud
- o Ciencias Sociales y Jurídicas
- o Ciencias
- o Ingeniería y Arquitectura

¿ Delegado General de Estudiantes o miembro de la Delegación General de Estudiantes en quien delegue.

¿ Director del Servicio de Gestión de Estudios, que actuará como Secretario de la comisión.

Las solicitudes de reconocimiento y transferencia de créditos serán resueltas por el Presidente de la Comisión. Los recursos derivados del reconocimiento y la transferencia de créditos serán resueltos por el Vicerrector de Estudios por delegación del Rector, que agotará la vía administrativa.





---

No hay ningún título propio que se extinga, por lo tanto no cabe el reconocimiento de un creditaje superior al 15%, tal como establece el Real Decreto 861/2010.

El Centro Adscrito ESIC impartía una en señanza de carácter propio de ese Centro, que no ha sido nunca título propio de la Universidad Miguel Hernández de Elche .

---

Las solicitudes de reconocimiento de créditos serán resueltas por el presidente de la Comisión de Reconocimiento y Transferencia de Créditos, previo informe del Decano o Director correspondiente en su caso, según artículo 7 de la Normativa de Reconocimiento y Transferencia de Créditos de la UMH. Para emitir el citado informe de reconocimiento de créditos por experiencia laboral y profesional, el Centro realizará en todo caso una entrevista al estudiante interesado. En dicha entrevista se valorará la adecuación de la experiencia laboral a las competencias del título. En el caso de que el Centro lo estime conveniente podrá realizar una prueba de evaluación. Este procedimiento se publicitará debidamente a los estudiantes en sus accesos personalizados, adecuándose al calendario académico de la Universidad.

#### 4.5 CURSO DE ADAPTACIÓN PARA TITULADOS



## 5. PLANIFICACIÓN DE LAS ENSEÑANZAS

<b>5.1 DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ESTUDIOS</b>
Ver Apartado 5: Anexo 1.
<b>5.2 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>
Tareas dirigidas: clases teóricas
Tareas dirigidas: clases prácticas
Tareas compartidas: seminarios
Tareas compartidas: trabajos en grupo
Tareas compartidas: tutorías
Tareas compartidas: otras actividades
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes
Tareas autónomas del estudiante: otras actividades
Tareas autónomas del estudiante: Realización de Prácticas Externas
<b>5.3 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>
Para desarrollar el proceso de enseñanza - aprendizaje se utilizarán tanto actividades dirigidas (clases de exposición de contenidos por el profesor y de ejecución práctica) como tareas compartidas (seminarios, trabajos en grupo y tutorías) desde la perspectiva del profesor. Las asignaturas están estructurada de forma que las tareas autónomas del estudiante (preparación para las clases, trabajos prácticos y estudio del contenido de la asignatura) sean el 40% de las horas totales. En cualquier caso, la metodología será de participación activa del estudiante, necesaria para un adecuado proceso enseñanza-aprendizaje.
Las clases serán participativas, realizándose ejercicios, debates y ponencias en clase por parte de los alumnos. Las prácticas estarán sincronizadas con el desarrollo del temario teórico. Se realizará un seguimiento continuo de la evolución de las prácticas por parte del profesor. El desarrollo tanto teórico como práctico tendrá lugar en el aula de informática.
Para el desarrollo del proceso de enseñanza-aprendizaje se utilizarán tanto actividades dirigidas como tareas compartidas. La especificidad de cada actividad estará indicada en las guías docentes de las asignaturas, estructuradas de forma que las tareas autónomas del estudiante (preparación para las clases, trabajos prácticos y estudio del contenido de la asignatura) sean el 40% de las horas totales. En cualquier caso, la metodología será de participación activa del estudiante, necesaria para un adecuado proceso enseñanza-aprendizaje. El profesor alternará las clases teóricas y las prácticas en función del calendario programado. Se realizarán prácticas en grupo así como otras actividades cuyo fin es consolidar los conocimientos adquiridos utilizando para ello un enfoque eminentemente práctico.
Tutorías: La labor tutorial supone el establecimiento de una relación personalizada de ayuda en la que un profesor tutor atiende, facilita y orienta a uno o varios estudiantes en el proceso formativo.
Trabajo individual: El trabajo de carácter autónomo permite desarrollar la capacidad de autoaprendizaje. La preparación y estudio de las diferentes actividades realizadas de forma individual, responsabiliza a los estudiantes de la organización de su trabajo y de la adquisición de competencias a su propio ritmo. Incluye además, el estudio personal (preparar exámenes, trabajo en biblioteca, lecturas complementarias, problemas y ejercicios, etc.), que son fundamental para el aprendizaje autónomo.
Otras actividades: Incluye tanto la realización de la Memoria como la asistencia a tutorías académicas de Prácticas Externas
<b>5.4 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>
Constará de 2 componentes: 1) Prueba de conocimientos teóricos y 2) Evaluación de casos prácticos y actividades planteadas. Las prácticas realizadas en las clases de resolución de problemas puntúan un 15% de la nota final.
Constará de 2 componentes: 1) Prueba de conocimientos teóricos y 2) Evaluación de casos prácticos y actividades planteadas. Las prácticas realizadas en las clases de resolución de problemas puntúan un 15% de la nota final. Se utilizarán pruebas objetivas escritas, tanto tipo test como de desarrollo- así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales. En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo.
Se utilizarán tres modalidades de pruebas: (a) examen escrito donde el estudiante deberá mostrar suficiente conocimiento de contenidos así como razonamiento lógico y coherente, (b) la evaluación de trabajos en grupo presenciales y no presenciales mediante la citada modalidad de trabajo cooperativo, y c) realización de un informe técnico sobre el estudio de mercado analizado en clase mediante prueba escrita Los estudiantes deberán entregar también la base de datos y todo el material utilizado, que será evaluado conforme a los patrones básicos del sector de estudios de mercado. En todo caso se seguirá la normativa de la UMH para la fijación de los criterios de evaluación, ponderaciones y características de las pruebas.



<p>Se realizará evaluación continua durante el curso mediante ejercicios, debates y ponencias en clase. Además, el alumno deberá entregar un proyecto Web donde se recojan todas las técnicas e ideas aprendidas. El trabajo será desarrollado usando editores especializados para HTML (p.ej. Dreamweaver), y utilizando la programación directa en HTML en ciertos casos. También se usarán recursos de Internet, tratamiento de imágenes, y todo lo que aporte calidad al proyecto. Igualmente se podrán utilizar pruebas objetivas escritas, tipo test o de desarrollo y la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales. En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo.</p>
<p>El trabajo fin de grado se valorará mediante un tribunal que se constituirá según la normativa de la universidad. Se valorarán los siguientes aspectos: A) Contenido: Corrección del contenido, estructura adecuada y consideración de diversos subsistemas empresariales. Puntuación mínima del 60% y máxima del 80%. B) Enfoque: presentación y claridad expositiva, originalidad y calidad del trabajo, capacidad de síntesis y capacidad crítica. Su puntuación máxima del 40% y mínima del 20%.</p>
<p>En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Se utilizarán pruebas objetivas escritas, tipo test y de desarrollo, así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales. El sistema de evaluación está compuesto por dos componentes: 1) Las pruebas objetivas escritas, de carácter individual, para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos por el alumnado ponderarán entre el 50% y el 75% de la nota final. 2) Las prácticas y ejercicios planteados, tanto individuales y grupales como presenciales y no presenciales, ponderarán entre el 50% y el 25% de la nota final. Las prácticas y ejercicios planteados se deberán entregar en fechas indicadas.</p>
<p>En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. El sistema de evaluación está compuesto por tres componentes: 1) Las pruebas objetivas escritas, de carácter individual, para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos por el alumnado ponderarán entre el 50% y el 75% de la nota final. 2) Se utilizará una evaluación continuada para las prácticas y ejercicios planteados realizados individualmente, que ponderarán entre el 10% y el 30% de la nota final. 3) A través de seminarios, se trabajarán aspectos de la materia que por su relevancia y/o interés merecen de una especial atención. Estas tareas se llevarán a cabo en grupo y ponderarán entre el 10% y el 30% de la nota final.</p>
<p>En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Se utilizarán tres modalidades de pruebas: 1) Examen escrito donde el estudiante deberá mostrar suficiente conocimiento de contenidos así como razonamiento lógico y coherente. Ponderará entre el 40% y el 50% de la nota final. 2) La evaluación de trabajos en grupo presenciales y no presenciales mediante la citada modalidad de trabajo cooperativo. Ponderará entre el 20% y el 30% de la nota final. 3) Realización de un informe técnico sobre el estudio de mercado analizado en clase mediante prueba escrita. Los estudiantes deberán entregar también la base de datos y todo el material utilizado, que será evaluado conforme a los patrones básicos del sector de estudios de mercado. Ponderará entre el 40% y el 50% de la nota final.</p>
<p>Se utilizarán pruebas objetivas escritas, tipo test y de desarrollo, así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales. En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo.</p>
<p>Se utilizará una evaluación continuada. Los alumnos realizaran diferentes tareas de forma individualizada a lo largo del semestre. Asimismo, y a través de seminarios, se trabajarán aspectos de la materia que por su relevancia y/o interés merecen de una especial atención. Estas tareas se llevarán a cabo en grupo. Se realizará también un examen que estará compuesto por preguntas cortas abiertas y ejercicios prácticos relativos a los contenidos tratados en la asignatura. Para concluir, también se considerará en la nota el seguimiento de las tutorías (prácticas tutoradas) de los estudiantes. En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo.</p>
<p>Para la evaluación se utilizarán pruebas objetivas escritas (examen) así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales (en grupo o de forma individual , a especificar en cada caso por el profesor responsable se la asignatura). Las guías docentes de la asignatura incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo.</p>
<p>Se utilizarán pruebas objetivas escritas -tanto tipo test como de desarrollo- así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales, que tendrá un peso en la calificación entre el 50 y el 75%. Se utilizará una evaluación continua que estimule al estudiante a seguir el proceso de aprendizaje. Em ella se valorarán las actividades realizadas en las clases teóricas y prácticas, desarrollo del portafolio de prácticas y eventuales trabajos en grupos, estará entre el 20% y el 35% de la calificación final. En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Se valorarán las actividades realizadas en las clases teóricas y prácticas, desarrollo del portafolio de prácticas y el trabajo en los seminarios estará entre el 20% y el 35% de la calificación final.</p>
<p>- Examen: tendrá parte teórica (compuesta por preguntas teóricas sobre las particularidades propias de la información contable) y parte práctica (mediante supuestos prácticos relativos al manejo de información contable y su interpretación). - un supuesto práctico a desarrollar, donde el alumno interpretará la información contable. Con la finalidad de que el alumno se implique y preste más</p>



<p>atención al contenido de las clases teóricas, las prácticas realizadas de forma individual en las clases de resolución de problemas puntúan un 10% de la nota final.</p>		
<p>Los sistemas de evaluación responden a los siguientes componentes: 1. Examen o prueba escrita, que incluye: preguntas tipo test y razonamiento de cuestiones teórico-prácticas. 2. La realización, entrega y exposición de prácticas a lo largo del curso. Tanto el examen como las prácticas buscan medir el grado de consecución de las competencias específicas. Así, los trabajos individuales y en grupo, realizados y defendidos en clase, la participación en clase (medida a través de la observación), tanto en las lecciones participativas como en las sesiones prácticas buscan activar aptitudes y generar dichas competencias. Más concretamente, si el objetivo de enseñanza-aprendizaje consta en la adquisición de una serie de competencias, el sistema de evaluación tiene que orientarse a su cumplimiento. Las ponderaciones se publicarán en las guías docentes.</p>		
<p>Constará de 2 componentes: 1º) Prueba de conocimientos teóricos y 2º) Evaluación de casos prácticos y actividades planteadas. Las prácticas realizadas en las clases de resolución de problemas puntúan un 15% de la nota final. No obstante las características y ponderaciones de cada componente serán determinadas en la guías docentes.</p>		
<p>Los sistemas de evaluación a emplear son: a) Sistema de evaluación continuada que estimule al estudiante a seguir el proceso de aprendizaje. El peso de la evaluación continua en el que se valorarán las actividades realizadas en las clases teóricas y prácticas, desarrollo del portafolio de prácticas y el trabajo en los seminarios estará entre el 20% y el 35% de la calificación final. b) Examen final, con preguntas objetivas y preguntas cortas de respuesta sobre aspectos teóricos y prácticos de la asignatura, que tendrá un peso en la calificación de entre un 60% a un 75%. c) Seguimiento de tutorías, que tendrá el 5%.</p>		
<p>El sistema de evaluación está compuesto por dos componentes: 1) Una prueba objetiva escrita, de carácter individual, para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos por el alumnado. Esta prueba pondera el 50% de la nota final. 2) La evaluación de las prácticas y ejercicios planteados (tanto individuales como grupales), ponderando el otro 50% de la nota final. Las prácticas se deberán entregar en las fechas indicadas. Las guías docentes incluirán de forma detallada los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo.</p>		
<p>En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Para la evaluación se utilizarán pruebas objetivas escritas (examen) así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales (en grupo o de forma individual , a especificar en cada caso por el profesor responsable se la asignatura). Constará de 2 componentes: 1) Prueba de conocimientos teóricos y 2) Evaluación de casos prácticos y actividades planteadas. Las prácticas realizadas en las clases de resolución de problemas puntúan un 15% de la nota final. La calificación final del alumno constará de 2 componentes: 1) Examen final (el 90% de la nota final). 2) Evaluación de casos prácticos y actividades planteadas (el 10% de la nota final).</p>		
<p>En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Se utilizarán pruebas objetivas escritas, tanto tipo test como de desarrollo- así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales. Constará de 2 componentes: 1) Prueba de conocimientos teóricos. 2) Evaluación de casos prácticos y actividades planteadas. La prueba de conocimientos teóricos puntúa un 85% de la nota final. Las prácticas realizadas en las clases de resolución de problemas puntúan un 15% de la nota final.</p>		
<p>Las clases serán participativas, realizándose ejercicios, debates y ponencias en clase por parte de los alumnos. Las prácticas estarán sincronizadas con el desarrollo del temario teórico. Se realizará un seguimiento continuo de la evolución de las prácticas por parte del profesor. El desarrollo tanto teórico como práctico tendrá lugar en el aula de informática</p>		
<p>Valoración del tutor académico de prácticas externas (a partir de la memoria de prácticas elaborada por el alumno)</p>		
<p>Valoración del tutor de prácticas en la empresa.</p>		
<p><b>5.5 NIVEL 1: Competencias transversales y profesionales</b></p>		
<p><b>5.5.1 Datos Básicos del Nivel 1</b></p>		
<p><b>NIVEL 2: Optatividad del centro</b></p>		
<p><b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b></p>		
<b>CARÁCTER</b>	Optativa	
<b>ECTS NIVEL 2</b>	12	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
	12	
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		



<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Sociología del consumo</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Nuevas tendencias en marketing</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>



Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Dirección internacional de la empresa</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Modelos de decisión</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No



<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Economía internacional</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Valoración financiera de las decisiones comerciales</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>



No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Gestión de bases de datos</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
<b>NIVEL 3: Psicología aplicada al marketing</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Optativa	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No





FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
LISTADO DE MENCIONES		
No existen datos		
NIVEL 3: Prácticas externas II		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Optativa	6	Semestral
DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Semestral 1	ECTS Semestral 2	ECTS Semestral 3
ECTS Semestral 4	ECTS Semestral 5	ECTS Semestral 6
ECTS Semestral 7	ECTS Semestral 8	ECTS Semestral 9
	6	
ECTS Semestral 10	ECTS Semestral 11	ECTS Semestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
LISTADO DE MENCIONES		
No existen datos		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
<p>Este módulo ofrece la posibilidad de ampliar sus conocimientos en ámbitos diferentes a los que conforman los módulos anteriores y que ofrecen una visión multidisciplinar.</p> <p>Esta visión está centrada en los aspectos psico-sociológicos del consumo, en las bases de datos comerciales y sus mecanismos informáticos y en la evaluación de información desde una perspectiva financiera.</p> <p>Esto permite el desarrollo de competencias transversales e interdisciplinares en relación a la gestión comercial y el marketing.</p>		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG1 - Identificar, reconocer y comprender los problemas básicos de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.		
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.		
CG3 - Conocer las administraciones, empresas, instituciones y organizaciones en general, reglamentaciones y procedimientos necesarios para abordar proyectos y otras actividades.		
CG5 - Aplicar correctamente herramientas para solucionar problemas de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.		
CG6 - Trabajar para la innovación en mercados, proyectos y acciones empresariales y comerciales.		
CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.		



CG8 - Aceptar, comparar y evaluar diferentes criterios y posturas para la toma de decisiones.		
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.		
CG11 - Trabajar en equipo, con especial atención a la igualdad de género y a los grupos multidisciplinares y multiculturales.		
CG12 - Disponer de metodologías y destrezas de autoaprendizaje para adaptarse a nuevos conocimientos y avances científicos, a la evolución de las demandas, adoptando aptitudes innovadoras y creativas en el ejercicio de la profesión.		
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
CE1 - Comprender el entorno de marketing en el que operan las organizaciones empresariales y las ONL (organizaciones no lucrativas).		
CE2 - Comprender el funcionamiento de la empresa y la ONL y de sus áreas funcionales.		
CE4 - Saber explicar los problemas generales en el ámbito de la economía.		
CE5 - Conocer la estructura de los diferentes mercados internacionales y globales.		
CE8 - Aplicar las herramientas cualitativas y cuantitativas para el diagnóstico de la gestión y para la investigación de marketing.		
CE9 - Comprender y analizar el comportamiento del cliente/consumidor, los factores que le influyen, así como las nuevas tendencias de los mercados y el consumo.		
CE10 - Desarrollar una investigación de mercados y obtener conclusiones para la gestión empresarial y de las ONL.		
CE11 - Reconocer y aplicar estrategias de desarrollo y posicionamiento de productos y servicios.		
CE13 - Conocer el marco jurídico que regula la gestión comercial de productos, servicios, precios, canales y comunicación comercial.		
CE18 - Aplicar las herramientas para desarrollar campañas de comunicación (de publicidad y promoción de ventas).		
CE19 - Comprender los principios básicos de la dirección y de las estrategias corporativas.		
CE21 - Realizar y comunicar informes de enfoque comercial y/o de estudios de mercado.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
No existen datos		
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
No existen datos		
<b>5.5 NIVEL 1: Herramientas cuantitativas para la gestión del marketing</b>		
<b>5.5.1 Datos Básicos del Nivel 1</b>		
<b>NIVEL 2: Estadística</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>RAMA</b>	<b>MATERIA</b>
Básica	Ciencias Sociales y Jurídicas	Estadística
<b>ECTS NIVEL2</b>	12	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
6	6	
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		



<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Matemáticas</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
6		
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Análisis exploratorio de datos</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>



No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
Aborda las herramientas y conocimientos básicos que todo graduado debe tener para resolver problemas cuantitativos en el mundo empresarial. Las herramientas cuantitativas de este módulo permiten al futuro graduado analizar la información del entorno de la empresa así como realizar predicciones sobre el comportamiento futuro del mercado y su entorno.		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b>		
<b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b>		
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.		
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.		
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
CE8 - Aplicar las herramientas cualitativas y cuantitativas para el diagnóstico de la gestión y para la investigación de marketing.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
Tareas dirigidas: clases teóricas	60	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	60	100
Tareas compartidas: seminarios	13	50
Tareas compartidas: trabajos en grupo	16	50
Tareas compartidas: tutorías	18	50
Tareas compartidas: otras actividades	13	50
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	46	0
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	40	0
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes	23	0
Tareas autónomas del estudiante: otras actividades	11	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
Para desarrollar el proceso de enseñanza - aprendizaje se utilizarán tanto actividades dirigidas (clases de exposición de contenidos por el profesor y de ejecución práctica) como tareas compartidas (seminarios, trabajos en grupo y tutorías) desde la perspectiva del profesor. Las asignaturas están estructurada de forma que las tareas autónomas del estudiante (preparación para las clases, trabajos prácticos y estudio del contenido de la asignatura) sean el 40% de las horas totales. En cualquier caso, la metodología será de participación activa del estudiante, necesaria para un adecuado proceso enseñanza-aprendizaje.		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Se utilizarán pruebas objetivas escritas, tipo test y de desarrollo, así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales. El sistema de evaluación	0.0	0.0



<p>está compuesto por dos componentes: 1) Las pruebas objetivas escritas, de carácter individual, para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos por el alumnado ponderarán entre el 50% y el 75% de la nota final. 2) Las prácticas y ejercicios planteados, tanto individuales y grupales como presenciales y no presenciales, ponderarán entre el 50% y el 25% de la nota final. Las prácticas y ejercicios planteados se deberán entregar en fechas indicadas.</p>		
<b>NIVEL 2: Herramientas cuantitativas para la gestión del marketing</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	Obligatoria	
<b>ECTS NIVEL 2</b>	12	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
		6
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
6		
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
<p>Incluye herramientas matemáticas, técnicas de estadística exploratoria y descriptiva, construcción e interpretación de gráficos y tablas estadísticas, cálculo de probabilidades, regresiones, intervalos de confianza y errores y series temporales. Se aplican a diferentes ámbitos de la función comercial de la empresa como la logística para servir a los mercados de forma eficiente, controlar los costes operativos y dar un servicio de alto valor a los clientes.</p>		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b>		
<b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b>		
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.		
CG5 - Aplicar correctamente herramientas para solucionar problemas de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.		
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
CE7 - Diseñar y aplicar un sistema de información de marketing para extraer conclusiones comerciales relevantes.		
CE8 - Aplicar las herramientas cualitativas y cuantitativas para el diagnóstico de la gestión y para la investigación de marketing.		



5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Tareas dirigidas: clases teóricas	60	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	60	100
Tareas compartidas: seminarios	10	50
Tareas compartidas: trabajos en grupo	20	50
Tareas compartidas: tutorías	20	50
Tareas compartidas: otras actividades	10	50
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	40	0
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	40	0
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes	30	0
Tareas autónomas del estudiante: otras actividades	10	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
No existen datos		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Se utilizarán pruebas objetivas escritas, tipo test y de desarrollo, así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales. El sistema de evaluación está compuesto por dos componentes: 1) Las pruebas objetivas escritas, de carácter individual, para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos por el alumnado ponderarán entre el 50% y el 75% de la nota final. 2) Las prácticas y ejercicios planteados, tanto individuales y grupales como presenciales y no presenciales, ponderarán entre el 50% y el 25% de la nota final. Las prácticas y ejercicios planteados se deberán entregar en fechas indicadas.	0.0	0.0
5.5 NIVEL 1: Tácticas y estrategias en marketing		
5.5.1 Datos Básicos del Nivel 1		
NIVEL 2: Mix de marketing		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	Obligatoria	
ECTS NIVEL 2	18	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral		
ECTS Semestral 1	ECTS Semestral 2	ECTS Semestral 3
ECTS Semestral 4	ECTS Semestral 5	ECTS Semestral 6
6	6	6



ECTS Semestral 7	ECTS Semestral 8	ECTS Semestral 9
ECTS Semestral 10	ECTS Semestral 11	ECTS Semestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
<p>Esta materia aborda tres de las cuatro v básicas del marketing mix (la cuarta variable se encuentra en el módulo de Comunicación de Marketing). Esta materia aglutina el conjunto de conocimientos, herramientas y competencias necesarias para diseñar un producto (o unidad de negocio) nuevo así como adaptar la oferta comercial en cada momento a un entorno cambiante. Hace también énfasis en la gestión de categorías y marcas, el ciclo de vida del producto y el proceso de eliminación. Capacita a futuro graduado determinar el precio adecuado de la oferta comercial para diferentes mercados y momentos. Proporciona los conocimientos necesarios para saber cómo distribuirlo para que llegue al mercado en posición competitiva ventajosa, tanto al mercado final como al propio canal de distribución (intermediarios). Aborda también aspectos de merchandising y sistemas logísticos y plataformas.</p>		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.		
CG4 - Planificar, dirigir técnicamente y controlar procesos y tareas, bajo el respeto a los valores, derechos y obligaciones jurídicas, la competitividad empresarial, la protección y conservación del medio ambiente y el desarrollo sostenible.		
CG5 - Aplicar correctamente herramientas para solucionar problemas de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.		
CG6 - Trabajar para la innovación en mercados, proyectos y acciones empresariales y comerciales.		
CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.		
CG8 - Aceptar, comparar y evaluar diferentes criterios y posturas para la toma de decisiones.		
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.		
CG11 - Trabajar en equipo, con especial atención a la igualdad de género y a los grupos multidisciplinares y multiculturales.		
CG12 - Disponer de metodologías y destrezas de autoaprendizaje para adaptarse a nuevos conocimientos y avances científicos, a la evolución de las demandas, adoptando aptitudes innovadoras y creativas en el ejercicio de la profesión.		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		
No existen datos		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE6 - Analizar, evaluar y caracterizar los elementos funcionales de las empresas y ONL.		
CE8 - Aplicar las herramientas cualitativas y cuantitativas para el diagnóstico de la gestión y para la investigación de marketing.		
CE11 - Reconocer y aplicar estrategias de desarrollo y posicionamiento de productos y servicios.		
CE12 - Analizar la percepción de la marca y su valor en el mercado y desarrollar las estrategias para su potenciación.		
CE13 - Conocer el marco jurídico que regula la gestión comercial de productos, servicios, precios, canales y comunicación comercial.		
CE14 - Gestionar las actividades relacionadas con la distribución de los productos y servicios.		
CE17 - Aplicar los conceptos y métodos básicos para fijar precios.		
CE18 - Aplicar las herramientas para desarrollar campañas de comunicación (de publicidad y promoción de ventas).		
CE19 - Comprender los principios básicos de la dirección y de las estrategias corporativas.		



CE21 - Realizar y comunicar informes de enfoque comercial y/o de estudios de mercado.		
CE24 - Diseñar y controlar proyectos comerciales usando tecnologías de la información.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
Tareas dirigidas: clases teóricas	90	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	90	100
Tareas compartidas: seminarios	20	50
Tareas compartidas: trabajos en grupo	40	50
Tareas compartidas: tutorías	20	50
Tareas compartidas: otras actividades	10	50
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	45	0
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	45	0
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes	75	0
Tareas autónomas del estudiante: otras actividades	15	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Se utilizarán pruebas objetivas escritas, tipo test y de desarrollo, así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales. El sistema de evaluación está compuesto por dos componentes: 1) Las pruebas objetivas escritas, de carácter individual, para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos por el alumnado ponderarán entre el 50% y el 75% de la nota final. 2) Las prácticas y ejercicios planteados, tanto individuales y grupales como presenciales y no presenciales, ponderarán entre el 50% y el 25% de la nota final. Las prácticas y ejercicios planteados se deberán entregar en fechas indicadas.	0.0	0.0
<b>NIVEL 2: Estrategia en marketing</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	Obligatoria	
<b>ECTS NIVEL 2</b>	24	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
		12





ECTS Semestral 7	ECTS Semestral 8	ECTS Semestral 9
12		
ECTS Semestral 10	ECTS Semestral 11	ECTS Semestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
<p>Reúne aquellas asignaturas que tienen un enfoque estratégico o abordan el desarrollo de planes de largo, medio y corto plazo. Principalmente quedan referidos a las estrategias corporativas, a las tareas directivas en este campo y a los aspectos estratégicos en los mercados objetivos, tanto en el diseño de estrategias defensivas, ofensivas y de relación como en el conjunto de tareas necesarias para realizar una planificación que sea coherente con los recursos actuales, con la potencialidad de crecimiento, con la realidad de los mercados y con los objetivos organizativos en los mercados objetivo. Incluye tipos y análisis de estrategias de marketing, el diagnóstico estratégico de productos, canales, marcas y públicos objetivos y estrategias de precio. Trata además sobre la responsabilidad social y el desarrollo sostenible. Capacita a futuro graduado realizar un marketing audit, elaborar un plan de marketing así como otros planes comerciales. Hace énfasis en la comercialización de servicios y sus características diferenciadoras frente a los bienes y la elaboración de estrategias de marketing mix de servicios.</p>		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG1 - Identificar, reconocer y comprender los problemas básicos de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.		
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.		
CG4 - Planificar, dirigir técnicamente y controlar procesos y tareas, bajo el respeto a los valores, derechos y obligaciones jurídicas, la competitividad empresarial, la protección y conservación del medio ambiente y el desarrollo sostenible.		
CG6 - Trabajar para la innovación en mercados, proyectos y acciones empresariales y comerciales.		
CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.		
CG8 - Aceptar, comparar y evaluar diferentes criterios y posturas para la toma de decisiones.		
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.		
CG10 - Gestionar y coordinación recursos humanos para la ejecución de proyectos.		
CG11 - Trabajar en equipo, con especial atención a la igualdad de género y a los grupos multidisciplinares y multiculturales.		
CG12 - Disponer de metodologías y destrezas de autoaprendizaje para adaptarse a nuevos conocimientos y avances científicos, a la evolución de las demandas, adoptando aptitudes innovadoras y creativas en el ejercicio de la profesión.		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		
No existen datos		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE1 - Comprender el entorno de marketing en el que operan las organizaciones empresariales y las ONL (organizaciones no lucrativas).		
CE6 - Analizar, evaluar y caracterizar los elementos funcionales de las empresas y ONL.		
CE7 - Diseñar y aplicar un sistema de información de marketing para extraer conclusiones comerciales relevantes.		
CE8 - Aplicar las herramientas cualitativas y cuantitativas para el diagnóstico de la gestión y para la investigación de marketing.		
CE11 - Reconocer y aplicar estrategias de desarrollo y posicionamiento de productos y servicios.		
CE12 - Analizar la percepción de la marca y su valor en el mercado y desarrollar las estrategias para su potenciación.		



CE19 - Comprender los principios básicos de la dirección y de las estrategias corporativas.		
CE20 - Diseñar e implantar planes de enfoque comercial y de Marketing.		
CE21 - Realizar y comunicar informes de enfoque comercial y/o de estudios de mercado.		
CE24 - Diseñar y controlar proyectos comerciales usando tecnologías de la información.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
Tareas dirigidas: clases teóricas	120	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	120	100
Tareas compartidas: seminarios	35	50
Tareas compartidas: trabajos en grupo	40	50
Tareas compartidas: tutorías	24	50
Tareas compartidas: otras actividades	16	50
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	70	0
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	90	0
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes	52	0
Tareas autónomas del estudiante: otras actividades	33	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Se utilizarán pruebas objetivas escritas, tipo test y de desarrollo, así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales. El sistema de evaluación está compuesto por dos componentes: 1) Las pruebas objetivas escritas, de carácter individual, para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos por el alumnado ponderarán entre el 50% y el 75% de la nota final. 2) Las prácticas y ejercicios planteados, tanto individuales y grupales como presenciales y no presenciales, ponderarán entre el 50% y el 25% de la nota final. Las prácticas y ejercicios planteados se deberán entregar en fechas indicadas.	0.0	0.0
<b>5.5 NIVEL 1: Información para la inteligencia de marketing</b>		
<b>5.5.1 Datos Básicos del Nivel 1</b>		
<b>NIVEL 2: Información para la gestión comercial</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	Obligatoria	
<b>ECTS NIVEL 2</b>	12	



<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
		6
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
6		
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
Aborda los aspectos relacionados con la inversión y financiación, cómo registrar las operaciones y cómo realizar análisis de la realidad económico-financiera de la empresa o de la institución basándose en ratios y en la información contable. Trata de los conceptos y tipos de presupuestos, la elaboración del presupuesto y el control presupuestario. Incluye el análisis de inversiones, criterios de valoración y selección de inversiones, la rentabilidad y el riesgo. Capacita al futuro graduado la elaboración de programas de financiación de proyectos comerciales.		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b>		
<b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b>		
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.		
CG3 - Conocer las administraciones, empresas, instituciones y organizaciones en general, reglamentaciones y procedimientos necesarios para abordar proyectos y otras actividades.		
CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.		
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.		
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
CE7 - Diseñar y aplicar un sistema de información de marketing para extraer conclusiones comerciales relevantes.		
CE8 - Aplicar las herramientas cualitativas y cuantitativas para el diagnóstico de la gestión y para la investigación de marketing.		
CE10 - Desarrollar una investigación de mercados y obtener conclusiones para la gestión empresarial y de las ONL.		
CE22 - Manejar instrumentos administrativos necesarios para la gestión comercial.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
Tareas dirigidas: clases teóricas	60	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	60	100
Tareas compartidas: seminarios	11	50
Tareas compartidas: trabajos en grupo	17	50
Tareas compartidas: tutorías	30	50



Tareas compartidas: otras actividades	6	50
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	25	0
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	40	0
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes	49	0
Tareas autónomas del estudiante: otras actividades	2	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. El sistema de evaluación está compuesto por tres componentes: 1) Las pruebas objetivas escritas, de carácter individual, para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos por el alumnado ponderarán entre el 50% y el 75% de la nota final. 2) Se utilizará una evaluación continuada para las prácticas y ejercicios planteados realizados individualmente, que ponderarán entre el 10% y el 30% de la nota final. 3) A través de seminarios, se trabajarán aspectos de la materia que por su relevancia y/o interés merecen de una especial atención. Estas tareas se llevarán a cabo en grupo y ponderarán entre el 10% y el 30% de la nota final.	0.0	0.0
<b>NIVEL 2: Investigación comercial</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	Obligatoria	
<b>ECTS NIVEL 2</b>	18	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
6	6	
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
6		
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No



FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
Incluye aquellas asignaturas relacionadas con la investigación comercial. Aborda la temática del análisis del cliente y consumidor. Modelos explicativos del comportamiento de compra y consumo, el proceso de toma de decisiones y las variables internas y externas que influyen en él. Además engloba contenidos relacionados con la generación, tratamiento e interpretación de información procedente del mercado conforme a unos objetivos comerciales y/o institucionales. Se abordan las cuestiones relativas al diseño de la investigación o estudio, la captura de información de fuentes primarias o secundarias, el tratamiento cualitativo y cuantitativo de la misma y su interpretación en el contexto de los objetivos iniciales. La metodología y las técnicas de investigación comercial se aplican a casos reales de la práctica empresarial e institucional.		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b>		
<b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b>		
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.		
CG4 - Planificar, dirigir técnicamente y controlar procesos y tareas, bajo el respeto a los valores, derechos y obligaciones jurídicas, la competitividad empresarial, la protección y conservación del medio ambiente y el desarrollo sostenible.		
CG5 - Aplicar correctamente herramientas para solucionar problemas de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.		
CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.		
CG8 - Aceptar, comparar y evaluar diferentes criterios y posturas para la toma de decisiones.		
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.		
CG12 - Disponer de metodologías y destrezas de autoaprendizaje para adaptarse a nuevos conocimientos y avances científicos, a la evolución de las demandas, adoptando aptitudes innovadoras y creativas en el ejercicio de la profesión.		
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
CE7 - Diseñar y aplicar un sistema de información de marketing para extraer conclusiones comerciales relevantes.		
CE8 - Aplicar las herramientas cualitativas y cuantitativas para el diagnóstico de la gestión y para la investigación de marketing.		
CE9 - Comprender y analizar el comportamiento del cliente/consumidor, los factores que le influyen, así como las nuevas tendencias de los mercados y el consumo.		
CE10 - Desarrollar una investigación de mercados y obtener conclusiones para la gestión empresarial y de las ONL.		
CE11 - Reconocer y aplicar estrategias de desarrollo y posicionamiento de productos y servicios.		
CE12 - Analizar la percepción de la marca y su valor en el mercado y desarrollar las estrategias para su potenciación.		
CE21 - Realizar y comunicar informes de enfoque comercial y/o de estudios de mercado.		
CE24 - Diseñar y controlar proyectos comerciales usando tecnologías de la información.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Tareas dirigidas: clases teóricas	70	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	110	100
Tareas compartidas: seminarios	20	50
Tareas compartidas: trabajos en grupo	69	50
Tareas compartidas: tutorías	20	50
Tareas compartidas: otras actividades	3	50
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	5	0



Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	25	0
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes	125	0
Tareas autónomas del estudiante: otras actividades	3	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Se utilizarán tres modalidades de pruebas: 1) Examen escrito donde el estudiante deberá mostrar suficiente conocimiento de contenidos así como razonamiento lógico y coherente. Ponderará entre el 40% y el 50% de la nota final. 2) La evaluación de trabajos en grupo presenciales y no presenciales mediante la citada modalidad de trabajo cooperativo. Ponderará entre el 20% y el 30% de la nota final. 3) Realización de un informe técnico sobre el estudio de mercado analizado en clase mediante prueba escrita. Los estudiantes deberán entregar también la base de datos y todo el material utilizado, que será evaluado conforme a los patrones básicos del sector de estudios de mercado. Ponderará entre el 40% y el 50% de la nota final.	0.0	0.0
<b>5.5 NIVEL 1: Marco económico-jurídico de la actividad comercial</b>		
<b>5.5.1 Datos Básicos del Nivel 1</b>		
<b>NIVEL 2: Derecho</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>RAMA</b>	<b>MATERIA</b>
Básica	Ciencias Sociales y Jurídicas	Derecho
<b>ECTS NIVEL2</b>	18	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
12	6	
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>



No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Derecho laboral</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
6		
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Derecho mercantil</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
6		
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	



<b>NIVEL 3: Bases del sistema tributario español</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
Esta materia aborda los aspectos legales de la actividad empresarial y de instituciones relacionadas con el mercado (sea lucrativo o no). Se abordan los aspectos jurídicos de las distintas formas societarias, las normas básicas que regulan la relación laboral entre trabajador y empresario así como el papel que juega la seguridad social. Finalmente se tratan los aspectos tributarios de las operaciones mercantiles y organizacionales, así como otras personales en función del tiempo (obligaciones tributarias) como espacio (lugar donde se realiza e imputa -local, autonómico, nacional o internacional).		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b>		
<b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b>		
CG1 - Identificar, reconocer y comprender los problemas básicos de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.		
CG3 - Conocer las administraciones, empresas, instituciones y organizaciones en general, reglamentaciones y procedimientos necesarios para abordar proyectos y otras actividades.		
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
CE1 - Comprender el entorno de marketing en el que operan las organizaciones empresariales y las ONL (organizaciones no lucrativas).		
CE3 - Conocer los elementos esenciales del derecho relacionado con la actividad empresarial, comercial y de ONL.		
CE13 - Conocer el marco jurídico que regula la gestión comercial de productos, servicios, precios, canales y comunicación comercial.		
CE22 - Manejar instrumentos administrativos necesarios para la gestión comercial.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
Tareas dirigidas: clases teóricas	100	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	80	100
Tareas compartidas: seminarios	10	50
Tareas compartidas: trabajos en grupo	10	50





Tareas compartidas: tutorías	55	50
Tareas compartidas: otras actividades	15	50
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	40	0
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	50	0
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes	70	0
Tareas autónomas del estudiante: otras actividades	20	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Se utilizarán pruebas objetivas escritas, tipo test y de desarrollo, así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales. El sistema de evaluación está compuesto por dos componentes: 1) Las pruebas objetivas escritas, de carácter individual, para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos por el alumnado ponderarán entre el 50% y el 75% de la nota final. 2) Las prácticas y ejercicios planteados, tanto individuales y grupales como presenciales y no presenciales, ponderarán entre el 50% y el 25% de la nota final. Las prácticas y ejercicios planteados se deberán entregar en fechas indicadas.	0.0	0.0
<b>NIVEL 2: Economía</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>RAMA</b>	<b>MATERIA</b>
Básica	Ciencias Sociales y Jurídicas	Economía
<b>ECTS NIVEL2</b>	6	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No



FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
NIVEL 3: Principios de economía		
5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3		
CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Básica	6	Semestral
DESPLIEGUE TEMPORAL		
ECTS Semestral 1	ECTS Semestral 2	ECTS Semestral 3
	6	
ECTS Semestral 4	ECTS Semestral 5	ECTS Semestral 6
ECTS Semestral 7	ECTS Semestral 8	ECTS Semestral 9
ECTS Semestral 10	ECTS Semestral 11	ECTS Semestral 12
LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	
5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
5.5.1.3 CONTENIDOS		
Aborda un análisis básico de la macroeconomía y de la microeconomía, con especial énfasis en el análisis básico del mercado desde un punto de vista global. Da una visión básica de la microeconomía, abordando la conducta racional de los consumidores y de las empresas en función del precio, la producción y el coste de los factores, los mercados competitivos y la elección bajo incertidumbre.		
5.5.1.4 OBSERVACIONES		
5.5.1.5 COMPETENCIAS		
5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES		
CG1 - Identificar, reconocer y comprender los problemas básicos de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.		
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.		
CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.		
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.		
5.5.1.5.2 TRANSVERSALES		
No existen datos		
5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS		
CE4 - Saber explicar los problemas generales en el ámbito de la economía.		
5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Tareas dirigidas: clases teóricas	30	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	30	100
Tareas compartidas: seminarios	6	50



Tareas compartidas: trabajos en grupo	14	50
Tareas compartidas: tutorías	10	50
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	20	0
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	30	0
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes	10	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
Se utilizará una evaluación continuada. Los alumnos realizaran diferentes tareas de forma individualizada a lo largo del semestre. Asimismo, y a través de seminarios, se trabajarán aspectos de la materia que por su relevancia y/o interés merecen de una especial atención. Estas tareas se llevarán a cabo en grupo. Se realizará también un examen que estará compuesto por preguntas cortas abiertas y ejercicios prácticos relativos a los contenidos tratados en la asignatura. Para concluir, también se considerará en la nota el seguimiento de las tutorías (prácticas tutoradas) de los estudiantes. En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo.	0.0	0.0
<b>NIVEL 2: Economía española</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	Obligatoria	
<b>ECTS NIVEL 2</b>	6	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
		6
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No



ITALIANO		OTRAS	
No		No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3			
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>			
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>			
Se aborda la economía española, los sectores más relevantes, los cambios estructurales, el sistema financiero, la economía sostenible y de las interacciones económicas con la Unión Europea.			
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>			
<b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b>			
<b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b>			
CG1 - Identificar, reconocer y comprender los problemas básicos de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.			
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.			
CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.			
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>			
No existen datos			
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>			
CE1 - Comprender el entorno de marketing en el que operan las organizaciones empresariales y las ONL (organizaciones no lucrativas).			
CE4 - Saber explicar los problemas generales en el ámbito de la economía.			
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>			
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD	
Tareas dirigidas: clases teóricas	30	100	
Tareas dirigidas: clases prácticas	30	100	
Tareas compartidas: seminarios	5	50	
Tareas compartidas: trabajos en grupo	15	50	
Tareas compartidas: tutorías	10	50	
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	10	0	
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	30	0	
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes	20	0	
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>			
No existen datos			
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>			
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA	
En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. El sistema de evaluación está compuesto por tres componentes: 1) Las pruebas objetivas escritas, de carácter individual, para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos por el alumnado ponderarán entre el 50% y el 75% de la nota final. 2) Se utilizará una evaluación continuada para las prácticas y ejercicios planteados realizados	0.0	0.0	



<p>individualmente, que ponderarán entre el 10% y el 30% de la nota final. 3) A través de seminarios, se trabajarán aspectos de la materia que por su relevancia y/o interés merecen de una especial atención. Estas tareas se llevarán a cabo en grupo y ponderarán entre el 10% y el 30% de la nota final.</p>		
<b>5.5 NIVEL 1: Trabajo fin de Grado</b>		
<b>5.5.1 Datos Básicos del Nivel 1</b>		
<b>NIVEL 2: Trabajo fin de grado</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	Trabajo Fin de Grado / Máster	
<b>ECTS NIVEL 2</b>	6	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>LISTADO DE MENCIONES</b>		
No existen datos		
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
Trabajo a realizar por el estudiante con el asesoramiento de un profesor tutor en el que se integrarán los conocimientos adquiridos en una o varias materias y cuya evaluación será efectuada por un tribunal.		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b>		
<b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b>		
CG1 - Identificar, reconocer y comprender los problemas básicos de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.		
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.		
CG3 - Conocer las administraciones, empresas, instituciones y organizaciones en general, reglamentaciones y procedimientos necesarios para abordar proyectos y otras actividades.		
CG5 - Aplicar correctamente herramientas para solucionar problemas de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.		
CG6 - Trabajar para la innovación en mercados, proyectos y acciones empresariales y comerciales.		
CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.		



CG8 - Aceptar, comparar y evaluar diferentes criterios y posturas para la toma de decisiones.		
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.		
CG10 - Gestionar y coordinación recursos humanos para la ejecución de proyectos.		
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
CE1 - Comprender el entorno de marketing en el que operan las organizaciones empresariales y las ONL (organizaciones no lucrativas).		
CE2 - Comprender el funcionamiento de la empresa y la ONL y de sus áreas funcionales.		
CE6 - Analizar, evaluar y caracterizar los elementos funcionales de las empresas y ONL.		
CE7 - Diseñar y aplicar un sistema de información de marketing para extraer conclusiones comerciales relevantes.		
CE8 - Aplicar las herramientas cualitativas y cuantitativas para el diagnóstico de la gestión y para la investigación de marketing.		
CE9 - Comprender y analizar el comportamiento del cliente/consumidor, los factores que le influyen, así como las nuevas tendencias de los mercados y el consumo.		
CE10 - Desarrollar una investigación de mercados y obtener conclusiones para la gestión empresarial y de las ONL.		
CE11 - Reconocer y aplicar estrategias de desarrollo y posicionamiento de productos y servicios.		
CE12 - Analizar la percepción de la marca y su valor en el mercado y desarrollar las estrategias para su potenciación.		
CE13 - Conocer el marco jurídico que regula la gestión comercial de productos, servicios, precios, canales y comunicación comercial.		
CE14 - Gestionar las actividades relacionadas con la distribución de los productos y servicios.		
CE15 - Conocer las técnicas de venta para cada producto/mercado y gestionar el equipo de ventas.		
CE17 - Aplicar los conceptos y métodos básicos para fijar precios.		
CE20 - Diseñar e implantar planes de enfoque comercial y de Marketing.		
CE21 - Realizar y comunicar informes de enfoque comercial y/o de estudios de mercado.		
CE24 - Diseñar y controlar proyectos comerciales usando tecnologías de la información.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
Tareas dirigidas: clases teóricas	30	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	30	100
Tareas compartidas: tutorías	30	50
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	60	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
El trabajo fin de grado se valorará mediante un tribunal que se constituirá según la normativa de la universidad. Se valorarán los siguientes aspectos: A) Contenido: Corrección del contenido, estructura adecuada y consideración de diversos subsistemas empresariales. Puntuación mínima del 60% y máxima del 80%. B) Enfoque: presentación y claridad expositiva, originalidad y calidad del trabajo, capacidad de síntesis y capacidad crítica. Su puntuación máxima del 40% y mínima del 20%.	0.0	0.0



<b>5.5 NIVEL 1: Administración y organización de la empresa</b>		
<b>5.5.1 Datos Básicos del Nivel 1</b>		
<b>NIVEL 2: Empresa</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>RAMA</b>	<b>MATERIA</b>
Básica	Ciencias Sociales y Jurídicas	Empresa
<b>ECTS NIVEL2</b>	24	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
12	12	
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Fundamentos de economía de la empresa</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
6		
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Fundamentos de marketing</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		



CARÁCTER	ECTS ASIGNATURA	DESPLIEGUE TEMPORAL
Básica	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
6		
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Administración y organización de empresas</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
	6	
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>NIVEL 3: Contabilidad financiera</b>		
<b>5.5.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 3</b>		
<b>CARÁCTER</b>	<b>ECTS ASIGNATURA</b>	<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>
Básica	6	Semestral
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
	6	





ECTS Semestral 4	ECTS Semestral 5	ECTS Semestral 6
ECTS Semestral 7	ECTS Semestral 8	ECTS Semestral 9
ECTS Semestral 10	ECTS Semestral 11	ECTS Semestral 12
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
Aborda los aspectos básicos de la información financiera, analizando los aspectos básicos que un gestor comercial debe conocer de la contabilidad y de los estados de información contable (balance, estado previsional, cuenta de pérdidas y ganancias, etc.) así como los aspectos básicos de la estructura financiera y patrimonial. Estudia la organización empresarial y de sus subsistemas así como los fundamentos de la administración y estructura interna de las organizaciones empresariales o de instituciones sin ánimo de lucro. Introduce en el área de marketing como filosofía y función dentro de la empresa. Trata de tipos de marketing, las variables del marketing, tipos de demanda y segmentación de mercados. Trata sobre las funciones administrativas, la organización, dirección y control de las tareas empresariales, la estructura organizativa.		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b>		
<b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b>		
CG1 - Identificar, reconocer y comprender los problemas básicos de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.		
CG3 - Conocer las administraciones, empresas, instituciones y organizaciones en general, reglamentaciones y procedimientos necesarios para abordar proyectos y otras actividades.		
CG4 - Planificar, dirigir técnicamente y controlar procesos y tareas, bajo el respeto a los valores, derechos y obligaciones jurídicas, la competitividad empresarial, la protección y conservación del medio ambiente y el desarrollo sostenible.		
CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.		
CG8 - Aceptar, comparar y evaluar diferentes criterios y posturas para la toma de decisiones.		
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.		
CG12 - Disponer de metodologías y destrezas de autoaprendizaje para adaptarse a nuevos conocimientos y avances científicos, a la evolución de las demandas, adoptando aptitudes innovadoras y creativas en el ejercicio de la profesión.		
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
CE1 - Comprender el entorno de marketing en el que operan las organizaciones empresariales y las ONL (organizaciones no lucrativas).		
CE2 - Comprender el funcionamiento de la empresa y la ONL y de sus áreas funcionales.		
CE6 - Analizar, evaluar y caracterizar los elementos funcionales de las empresas y ONL.		
CE7 - Diseñar y aplicar un sistema de información de marketing para extraer conclusiones comerciales relevantes.		
CE8 - Aplicar las herramientas cualitativas y cuantitativas para el diagnóstico de la gestión y para la investigación de marketing.		
CE9 - Comprender y analizar el comportamiento del cliente/consumidor, los factores que le influyen, así como las nuevas tendencias de los mercados y el consumo.		
CE17 - Aplicar los conceptos y métodos básicos para fijar precios.		
CE20 - Diseñar e implantar planes de enfoque comercial y de Marketing.		
CE21 - Realizar y comunicar informes de enfoque comercial y/o de estudios de mercado.		



CE22 - Manejar instrumentos administrativos necesarios para la gestión comercial.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
Tareas dirigidas: clases teóricas	120	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	120	100
Tareas compartidas: seminarios	14	50
Tareas compartidas: trabajos en grupo	20	50
Tareas compartidas: tutorías	37	50
Tareas compartidas: otras actividades	17	50
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	90	0
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	120	0
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes	35	0
Tareas autónomas del estudiante: otras actividades	27	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Para la evaluación se utilizarán pruebas objetivas escritas (examen) así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales (en grupo o de forma individual , a especificar en cada caso por el profesor responsable se la asignatura). Constará de 2 componentes: 1) Prueba de conocimientos teóricos y 2) Evaluación de casos prácticos y actividades planteadas. Las prácticas realizadas en las clases de resolución de problemas puntúan un 15% de la nota final. La calificación final del alumno constará de 2 componentes: 1) Examen final (el 90% de la nota final). 2) Evaluación de casos prácticos y actividades planteadas (el 10% de la nota final).	0.0	0.0
<b>NIVEL 2: Organización de actividades comerciales</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	Obligatoria	
<b>ECTS NIVEL 2</b>	24	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
		12
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>



	12	
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
<p>Incluye aquellos contenidos relacionados con los aspectos humanos de la gestión empresarial, desde su captación y formación hasta el reconocimiento de los factores psicológicos que influyen en el ambiente de trabajo a nivel de empresa. Trata de los aspectos de la innovación, I+D+i, tipos y fuentes innovación, los principios de calidad y la calidad en productos y servicios. Una parte importante de las actividades empresariales hoy en día se organizan en proyectos. Por ello esta materia trata de los tipos de proyectos, la configuración de un proyecto, planificación y programación de proyectos y actividades comerciales. Además, dada la importancia de la iniciativa empresarial proactiva, especial intensificación se plantea en la creación de empresas, donde se dota al futuro graduado de conocimientos y herramientas relativos a la generación de nuevos negocios. También busca producir una reflexión en el estudiante sobre la importancia de ser emprendedor. Incluye la creación del plan de negocios y la dirección y gestión de las pequeñas y medianas empresas. Todo ello desde una perspectiva de ética en los procesos y objetivos, sostenibilidad de las decisiones y adecuación al marco social y jurídico.</p>		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b>		
<b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b>		
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.		
CG3 - Conocer las administraciones, empresas, instituciones y organizaciones en general, reglamentaciones y procedimientos necesarios para abordar proyectos y otras actividades.		
CG4 - Planificar, dirigir técnicamente y controlar procesos y tareas, bajo el respeto a los valores, derechos y obligaciones jurídicas, la competitividad empresarial, la protección y conservación del medio ambiente y el desarrollo sostenible.		
CG6 - Trabajar para la innovación en mercados, proyectos y acciones empresariales y comerciales.		
CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.		
CG8 - Aceptar, comparar y evaluar diferentes criterios y posturas para la toma de decisiones.		
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.		
CG10 - Gestionar y coordinación recursos humanos para la ejecución de proyectos.		
CG11 - Trabajar en equipo, con especial atención a la igualdad de género y a los grupos multidisciplinares y multiculturales.		
CG12 - Disponer de metodologías y destrezas de autoaprendizaje para adaptarse a nuevos conocimientos y avances científicos, a la evolución de las demandas, adoptando aptitudes innovadoras y creativas en el ejercicio de la profesión.		
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
CE2 - Comprender el funcionamiento de la empresa y la ONL y de sus áreas funcionales.		
CE6 - Analizar, evaluar y caracterizar los elementos funcionales de las empresas y ONL.		
CE7 - Diseñar y aplicar un sistema de información de marketing para extraer conclusiones comerciales relevantes.		
CE8 - Aplicar las herramientas cualitativas y cuantitativas para el diagnóstico de la gestión y para la investigación de marketing.		
CE15 - Conocer las técnicas de venta para cada producto/mercado y gestionar el equipo de ventas.		
CE19 - Comprender los principios básicos de la dirección y de las estrategias corporativas.		



CE20 - Diseñar e implantar planes de enfoque comercial y de Marketing.		
CE21 - Realizar y comunicar informes de enfoque comercial y/o de estudios de mercado.		
CE22 - Manejar instrumentos administrativos necesarios para la gestión comercial.		
CE23 - Comprender las nociones y estructuras básicas de los RR.HH. en las organizaciones.		
CE24 - Diseñar y controlar proyectos comerciales usando tecnologías de la información.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
Tareas dirigidas: clases teóricas	120	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	120	100
Tareas compartidas: tutorías	24	50
Tareas compartidas: otras actividades	16	50
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	130	0
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	150	0
Tareas autónomas del estudiante: otras actividades	40	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Se utilizarán pruebas objetivas escritas, tanto tipo test como de desarrollo- así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales. Constará de 2 componentes: 1) Prueba de conocimientos teóricos. 2) Evaluación de casos prácticos y actividades planteadas. La prueba de conocimientos teóricos puntúa un 85% de la nota final. Las prácticas realizadas en las clases de resolución de problemas puntúan un 15% de la nota final.	0.0	0.0
<b>5.5 NIVEL 1: Comunicación de marketing</b>		
<b>5.5.1 Datos Básicos del Nivel 1</b>		
<b>NIVEL 2: Comunicación de marketing</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	Obligatoria	
<b>ECTS NIVEL 2</b>	24	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
6	6	12
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>



ECTS Semestral 10	ECTS Semestral 11	ECTS Semestral 12
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
Esta materia trata de la función de comunicación en marketing. En un mercado donde la oferta es mayor que la demanda y muchos productos son muy parecidos a nivel funcional, la función de comunicación cobra especial importancia para la creación de una imagen de marca, imagen corporativa para convencer los públicos objetivos de la empresa sobre su oferta comercial. Se aborda los diferentes tipos y el proceso de comunicación, la publicidad y el mercado publicitario, la promoción de ventas, el marketing directo, comunicación a través de Internet y móviles, técnicas de relaciones públicas y ferias comerciales. Trata sobre la función de venta personal y el proceso de ventas, el establecimiento y mejora de las relaciones con los clientes, CRM así como las diferentes técnicas y el proceso de negociación en el ámbito empresarial.		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b>		
<b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b>		
CG1 - Identificar, reconocer y comprender los problemas básicos de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.		
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.		
CG3 - Conocer las administraciones, empresas, instituciones y organizaciones en general, reglamentaciones y procedimientos necesarios para abordar proyectos y otras actividades.		
CG4 - Planificar, dirigir técnicamente y controlar procesos y tareas, bajo el respeto a los valores, derechos y obligaciones jurídicas, la competitividad empresarial, la protección y conservación del medio ambiente y el desarrollo sostenible.		
CG6 - Trabajar para la innovación en mercados, proyectos y acciones empresariales y comerciales.		
CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.		
CG8 - Aceptar, comparar y evaluar diferentes criterios y posturas para la toma de decisiones.		
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.		
CG10 - Gestionar y coordinación recursos humanos para la ejecución de proyectos.		
CG11 - Trabajar en equipo, con especial atención a la igualdad de género y a los grupos multidisciplinares y multiculturales.		
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
CE11 - Reconocer y aplicar estrategias de desarrollo y posicionamiento de productos y servicios.		
CE12 - Analizar la percepción de la marca y su valor en el mercado y desarrollar las estrategias para su potenciación.		
CE14 - Gestionar las actividades relacionadas con la distribución de los productos y servicios.		
CE15 - Conocer las técnicas de venta para cada producto/mercado y gestionar el equipo de ventas.		
CE16 - Desarrollar habilidades para la negociación comercial con los diferentes agentes que integran el entorno de la organización.		
CE18 - Aplicar las herramientas para desarrollar campañas de comunicación (de publicidad y promoción de ventas).		
CE19 - Comprender los principios básicos de la dirección y de las estrategias corporativas.		
CE20 - Diseñar e implantar planes de enfoque comercial y de Marketing.		
CE21 - Realizar y comunicar informes de enfoque comercial y/o de estudios de mercado.		
CE22 - Manejar instrumentos administrativos necesarios para la gestión comercial.		



5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS		
ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Tareas dirigidas: clases teóricas	105	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	135	100
Tareas compartidas: seminarios	20	50
Tareas compartidas: trabajos en grupo	73	50
Tareas compartidas: tutorías	37	50
Tareas compartidas: otras actividades	6	50
Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	30	0
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	70	0
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes	110	0
Tareas autónomas del estudiante: otras actividades	14	0
5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES		
No existen datos		
5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
En todo caso se seguirá la normativa de la UMH referida a publicar la guía docente completa cuando sea preceptivo, donde se incluirán los criterios de evaluación y las ponderaciones de cada tipo de sistema evaluativo. Se utilizarán pruebas objetivas escritas, tipo test y de desarrollo, así como la evaluación de trabajos presenciales y no presenciales. El sistema de evaluación está compuesto por dos componentes: 1) Las pruebas objetivas escritas, de carácter individual, para evaluar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos por el alumnado ponderarán entre el 50% y el 75% de la nota final. 2) Las prácticas y ejercicios planteados, tanto individuales y grupales como presenciales y no presenciales, ponderarán entre el 50% y el 25% de la nota final. Las prácticas y ejercicios planteados se deberán entregar en fechas indicadas.	0.0	0.0
5.5 NIVEL 1: Procesos de venta		
5.5.1 Datos Básicos del Nivel 1		
NIVEL 2: Procesos de venta		
5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	Obligatoria	
ECTS NIVEL 2	12	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral		
ECTS Semestral 1	ECTS Semestral 2	ECTS Semestral 3
ECTS Semestral 4	ECTS Semestral 5	ECTS Semestral 6
ECTS Semestral 7	ECTS Semestral 8	ECTS Semestral 9



12		
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		
Esta materia engloba las técnicas de comercio exterior, la exportación, el transporte internacional, documentos comerciales e INCOTERMS, cobro y pago, cobertura de riesgo y financiación internacional. Además trata sobre el comercio electrónico tanto como herramienta para el comercio nacional como internacional. Trata de los diferentes servicios en Internet (email, news, foros, ftp, websites, redes sociales), seguridad en Internet, normas de accesibilidad y el posicionamiento en la red y en buscadores.		
<b>5.5.1.4 OBSERVACIONES</b>		
<b>5.5.1.5 COMPETENCIAS</b>		
<b>5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES</b>		
CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.		
CG3 - Conocer las administraciones, empresas, instituciones y organizaciones en general, reglamentaciones y procedimientos necesarios para abordar proyectos y otras actividades.		
CG4 - Planificar, dirigir técnicamente y controlar procesos y tareas, bajo el respeto a los valores, derechos y obligaciones jurídicas, la competitividad empresarial, la protección y conservación del medio ambiente y el desarrollo sostenible.		
CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.		
CG10 - Gestionar y coordinación recursos humanos para la ejecución de proyectos.		
<b>5.5.1.5.2 TRANSVERSALES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS</b>		
CE5 - Conocer la estructura de los diferentes mercados internacionales y globales.		
CE13 - Conocer el marco jurídico que regula la gestión comercial de productos, servicios, precios, canales y comunicación comercial.		
CE16 - Desarrollar habilidades para la negociación comercial con los diferentes agentes que integran el entorno de la organización.		
CE18 - Aplicar las herramientas para desarrollar campañas de comunicación (de publicidad y promoción de ventas).		
CE22 - Manejar instrumentos administrativos necesarios para la gestión comercial.		
<b>5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS</b>		
<b>ACTIVIDAD FORMATIVA</b>	<b>HORAS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
Tareas dirigidas: clases teóricas	60	100
Tareas dirigidas: clases prácticas	60	100
Tareas compartidas: seminarios	3	50
Tareas compartidas: trabajos en grupo	31	50
Tareas compartidas: tutorías	21	50
Tareas compartidas: otras actividades	15	50



Tareas autónomas del estudiante: Preparación clases teoría	25	0
Tareas autónomas del estudiante: Preparación trabajos clases práctica	40	0
Tareas autónomas del estudiante: estudio exámenes	35	0
Tareas autónomas del estudiante: otras actividades	10	0
<b>5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES</b>		
No existen datos		
<b>5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN MÍNIMA</b>	<b>PONDERACIÓN MÁXIMA</b>
Las clases serán participativas, realizándose ejercicios, debates y ponencias en clase por parte de los alumnos. Las prácticas estarán sincronizadas con el desarrollo del temario teórico. Se realizará un seguimiento continuo de la evolución de las prácticas por parte del profesor. El desarrollo tanto teórico como práctico tendrá lugar en el aula de informática	0.0	0.0
<b>5.5 NIVEL 1: Prácticas externas</b>		
<b>5.5.1 Datos Básicos del Nivel 1</b>		
<b>NIVEL 2: Prácticas externas</b>		
<b>5.5.1.1 Datos Básicos del Nivel 2</b>		
<b>CARÁCTER</b>	Prácticas Externas	
<b>ECTS NIVEL 2</b>	12	
<b>DESPLIEGUE TEMPORAL: Semestral</b>		
<b>ECTS Semestral 1</b>	<b>ECTS Semestral 2</b>	<b>ECTS Semestral 3</b>
<b>ECTS Semestral 4</b>	<b>ECTS Semestral 5</b>	<b>ECTS Semestral 6</b>
<b>ECTS Semestral 7</b>	<b>ECTS Semestral 8</b>	<b>ECTS Semestral 9</b>
	12	
<b>ECTS Semestral 10</b>	<b>ECTS Semestral 11</b>	<b>ECTS Semestral 12</b>
<b>LENGUAS EN LAS QUE SE IMPARTE</b>		
<b>CASTELLANO</b>	<b>CATALÁN</b>	<b>EUSKERA</b>
Sí	No	No
<b>GALLEGO</b>	<b>VALENCIANO</b>	<b>INGLÉS</b>
No	No	No
<b>FRANCÉS</b>	<b>ALEMÁN</b>	<b>PORTUGUÉS</b>
No	No	No
<b>ITALIANO</b>	<b>OTRAS</b>	
No	No	
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
<b>5.5.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>		
<b>5.5.1.3 CONTENIDOS</b>		





La asignatura Prácticas Externas constituye la continuación lógica de un proceso de aprendizaje orientado al mundo profesional. El estudiante aplicará en un entorno real las competencias que ha desarrollado en la carrera y adquirirá otras, relacionadas con la adaptación a la realidad empresarial y la asunción de roles específicos dentro de una organización. Al finalizar esta experiencia, el alumno contará con experiencia profesional en empresas reales, y podrá valorar y analizar el trabajo realizado, comprendiendo la labor encomendada y estando mejor capacitado para desarrollar su carrera profesional.

Como complemento a la realización de Prácticas en una institución elaborará una memoria que acredite la adquisición de las competencias. Para la realización de las Prácticas el/la alumno/a contará con la asignación de un tutor en la empresa o institución y otro en el centro universitario. (tutor académico)

#### 5.5.1.4 OBSERVACIONES

#### 5.5.1.5 COMPETENCIAS

##### 5.5.1.5.1 BÁSICAS Y GENERALES

CG1 - Identificar, reconocer y comprender los problemas básicos de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.

CG2 - Utilizar herramientas e instrumentos para abordar adecuadamente los fenómenos objeto de estudio.

CG3 - Conocer las administraciones, empresas, instituciones y organizaciones en general, reglamentaciones y procedimientos necesarios para abordar proyectos y otras actividades.

CG5 - Aplicar correctamente herramientas para solucionar problemas de la rama de Ciencias Sociales y Jurídicas.

CG6 - Trabajar para la innovación en mercados, proyectos y acciones empresariales y comerciales.

CG7 - Tener aptitudes crítica y analítica.

CG8 - Aceptar, comparar y evaluar diferentes criterios y posturas para la toma de decisiones.

CG9 - Comunicarse usando lenguajes formales, gráficos y simbólicos, tanto mediante la expresión oral como la escrita.

##### 5.5.1.5.2 TRANSVERSALES

No existen datos

##### 5.5.1.5.3 ESPECÍFICAS

CE1 - Comprender el entorno de marketing en el que operan las organizaciones empresariales y las ONL (organizaciones no lucrativas).

CE2 - Comprender el funcionamiento de la empresa y la ONL y de sus áreas funcionales.

CE4 - Saber explicar los problemas generales en el ámbito de la economía.

CE8 - Aplicar las herramientas cualitativas y cuantitativas para el diagnóstico de la gestión y para la investigación de marketing.

CE11 - Reconocer y aplicar estrategias de desarrollo y posicionamiento de productos y servicios.

CE13 - Conocer el marco jurídico que regula la gestión comercial de productos, servicios, precios, canales y comunicación comercial.

CE18 - Aplicar las herramientas para desarrollar campañas de comunicación (de publicidad y promoción de ventas).

CE19 - Comprender los principios básicos de la dirección y de las estrategias corporativas.

##### 5.5.1.6 ACTIVIDADES FORMATIVAS

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS	PRESENCIALIDAD
Tareas compartidas: tutorías	3	100
Tareas autónomas del estudiante: Realización de Prácticas Externas	279	100

##### 5.5.1.7 METODOLOGÍAS DOCENTES

Tutorías: La labor tutorial supone el establecimiento de una relación personalizada de ayuda en la que un profesor tutor atiende, facilita y orienta a uno o varios estudiantes en el proceso formativo.

Trabajo individual: El trabajo de carácter autónomo permite desarrollar la capacidad de autoaprendizaje. La preparación y estudio de las diferentes actividades realizadas de forma individual, responsabiliza a los estudiantes de la organización de su trabajo y de la adquisición de competencias a su propio ritmo. Incluye además, el estudio personal (preparar exámenes, trabajo en biblioteca, lecturas complementarias, problemas y ejercicios, etc.), que son fundamental para el aprendizaje autónomo.

Otras actividades: Incluye tanto la realización de la Memoria como la asistencia a tutorías académicas de Prácticas Externas

##### 5.5.1.8 SISTEMAS DE EVALUACIÓN

SISTEMA DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN MÍNIMA	PONDERACIÓN MÁXIMA
-----------------------	--------------------	--------------------



Valoración del tutor académico de prácticas externas (a partir de la memoria de prácticas elaborada por el alumno)	50.0	70.0
Valoración del tutor de prácticas en la empresa.	30.0	50.0



## 6. PERSONAL ACADÉMICO

6.1 PROFESORADO Y OTROS RECURSOS HUMANOS				
Universidad	Categoría	Total %	Doctores %	Horas %
Universidad Miguel Hernández de Elche	Profesor Asociado (incluye profesor asociado de C.C.: de Salud)	16.3	0	0
Universidad Miguel Hernández de Elche	Profesor Contratado Doctor	11.6	15.6	0
Universidad Miguel Hernández de Elche	Profesor colaborador Licenciado	16.3	12.5	0
Universidad Miguel Hernández de Elche	Profesor Titular de Escuela Universitaria	14	15.6	0
Universidad Miguel Hernández de Elche	Catedrático de Universidad	9.3	12.5	0
Universidad Miguel Hernández de Elche	Profesor Titular de Universidad	30.2	40.6	0
Universidad Miguel Hernández de Elche	Ayudante Doctor	2.3	3.1	0
PERSONAL ACADÉMICO				
Ver Apartado 6: Anexo 1.				
6.2 OTROS RECURSOS HUMANOS				
Ver Apartado 6: Anexo 2.				

## 7. RECURSOS MATERIALES Y SERVICIOS

Justificación de que los medios materiales disponibles son adecuados: Ver Apartado 7: Anexo 1.

## 8. RESULTADOS PREVISTOS

8.1 ESTIMACIÓN DE VALORES CUANTITATIVOS		
TASA DE GRADUACIÓN %	TASA DE ABANDONO %	TASA DE EFICIENCIA %
65	15	95
CODIGO	TASA	VALOR %
1	Graduación	65
2	Abandono	15
3	Eficiencia	95
Justificación de los Indicadores Propuestos:		
Ver Apartado 8: Anexo 1.		
8.2 PROCEDIMIENTO GENERAL PARA VALORAR EL PROCESO Y LOS RESULTADOS		
<p>En la evaluación se valora tanto los resultados como los procesos de enseñanza-aprendizaje. La evaluación clarifica al estudiante sobre los criterios e instrumentos que se utilizarán y su posterior calificación; y es un elemento importantísimo para asegurar el progreso y los resultados en los aprendizajes de los estudiantes.</p> <p>La Universidad Miguel Hernández ha diseñado la guía docente maestra que servirá como instrumento que ayude a los/las profesores/as a cumplir con todos los requerimientos de la planificación y evaluación de los procesos de enseñanza-aprendizaje. En esta guía, en su apartado tercero (<a href="http://eees.umh.es/">http://eees.umh.es/</a>) se pueden encontrar los siguientes criterios y directrices para asegurar una evaluación de calidad.</p> <p>Entre los aspectos destacados en los criterios y directrices para la garantía de la Calidad en el Espacio Europeo de Educación Superior, desarrollados por la ENQA (European Association for Quality Assurance in Higher Education) para garantizar la calidad de las universidades, se resalta el siguiente criterio: Los/las estudiantes deben ser evaluados utilizando criterios, normativas y procedimientos que se hayan publicado y que se apliquen de manera coherente.</p> <p>Y, para ello, las directrices para los procedimientos de evaluación son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ser diseñados para medir la consecución de los resultados de aprendizaje esperados y otro objetivos del programa.</li> </ul>		



- Ser apropiados para sus fines, ya sean de diagnóstico, formativos o sumativos.
- Incluir criterios de calificación claros y publicados.
- Ser llevados a cabo por personas que comprenden el papel de la evaluación en la progresión de los estudiantes hacia la adquisición de los conocimientos y habilidades asociadas al título académico que aspiran obtener.
- No depender, siempre que sea posible, del juicio de un solo examinador.
- Tener en cuenta todas las posibles consecuencias de las normativas sobre exámenes.
- Incluir normas claras que contemplen las ausencias, enfermedades u otras circunstancias de los estudiantes.
- Asegurar que las evaluaciones se realizan de acuerdo con los procedimientos establecidos por la institución.
- Estar sujetos a las inspecciones administrativas de verificación para asegurar el correcto cumplimiento de los procedimientos.

El Consejo de Grado, compuesto por el/la Vicedecano/a responsable del Grado, los profesores de todas las asignaturas del grado y los representantes de estudiantes, será el encargado del seguimiento del progreso y los resultados de aprendizaje de los estudiantes.

Asimismo el Consejo de Gobierno, reunido en sesión extraordinaria de 12 de noviembre de 2008, aprobó la normativa sobre condiciones de progreso y permanencia de los/las estudiantes de la Universidad Miguel Hernández de Elche, vista la propuesta de la Delegación General de Estudiantes de la Universidad Miguel Hernández Elche, -<http://www.umh.es/boumh->, que queda redactada del siguiente modo:

Exposición de motivos.

La Ley orgánica de Universidades 4/2007, de 12 de abril, por la que se modifica la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades establece en su Artículo 46: Derechos y deberes de los estudiantes, apartado 3: Las Universidades establecerán los procedimientos de verificación de los conocimientos de los estudios. En las Universidades públicas, el Consejo Social, previo informe del Consejo de Universidades, aprobará las normas que regulen el progreso y la permanencia en la Universidad de los estudiantes, de acuerdo con los respectivos estudios.

Así mismo, el derecho a la educación superior de los ciudadanos, obliga a la Universidad Miguel Hernández de Elche a proporcionar a sus estudiantes los medios materiales y humanos que, acorde con sus vías de financiación, le permitan ofertar una formación actualizada y de calidad, para la óptima inserción en la vida profesional y empresarial. Los estudiantes tienen a su vez la responsabilidad de obtener provecho de los medios que la sociedad pone a su disposición. Es así misión de la Universidad, garantizar la cualificación académica de sus titulados y velar por la eficiente utilización de los recursos proporcionados por el conjunto de la sociedad.

Las presentes Normas que regulan las condiciones de progreso y permanencia en la Universidad Miguel Hernández de Elche se basan en los objetivos formativos de: evitar en lo posible el fracaso escolar, fomentar la participación de los estudiantes en los procesos de enseñanza-aprendizaje y de evaluación e incentivar el interés del estudiante en las condiciones de su propio progreso educativo. Igualmente estas Normas buscan el equilibrio entre la responsabilidad y la flexibilidad, por lo que reconocen la importancia de alcanzar un rendimiento mínimo, accesible para cualquier estudiante responsable, sin caer en el rigor que impida considerar la excepcionalidad de los casos en que, por causa mayor, no se alcanza el mínimo requerido.

Artículo 1.- Permanencia primer curso.

Los estudiantes matriculados por primera vez de cualquier plan de estudios, deberán superar como mínimo 6 créditos ECTS para tener derecho a continuar cursando los mismos estudios en esta Universidad. No obstante, en el caso de no superar ese mínimo, procederá una nueva matriculación en la misma titulación y en el mismo Centro, por una sola vez y previa autorización del Rector, si el estudiante acredita la existencia de una causa justificada.

Artículo 2.- Criterio de Progreso adecuado de los estudiantes.

Los estudiantes están obligados a que tras la finalización del curso académico n-ésimo  $Cred_{sup}(n)$  sea mayor o igual que  $Cred_{min}(n)$ , siendo:

-  $Cred_{sup}(n)$  (Créditos superados por el estudiante hasta el año n-ésimo): tras finalizar cada año académico se calculará el total de créditos ECTS superados por el estudiante durante ese curso académico n-ésimo. A dicha cantidad se le sumará los créditos superados por el estudiante hasta el año anterior. Es decir:

$Cred_{sup}(n) = \text{Total de créditos superados durante el año n-ésimo} + Cred_{sup}(n-1)$ .

-  $Cred_{min}(n)$  (Créditos mínimos exigidos al estudiante en el año n-ésimo): tras finalizar cada curso académico se calculará para cada estudiante el mínimo entre 30 créditos ECTS o el 50% del total de créditos ECTS matriculados durante el curso académico n-ésimo. Dicho mínimo permite valorar adecuadamente el progreso de los estudiantes a tiempo parcial. A dicha cantidad se le sumará los créditos mínimos exigidos en el año anterior al estudiante.

Es decir:

$Cred_{min}(n) = \text{mínimo (30 ECTS, 50\% del total de créditos ECTS matriculados)} + Cred_{min}(n-1)$ .

Se define como  $Cred_{min}(1) = 6$  ECTS.

Los reconocimientos y transferencias de créditos no contabilizarán para el cálculo de los Créditos mínimos exigidos al estudiante en el año n-ésimo ni para el cálculo de Créditos superados por el estudiante en el año n-ésimo.

Artículo 3. Consecuencias de no superar el criterio de progreso adecuado. Los estudiantes que incumplan el criterio de progreso adecuado previsto en el artículo 2 deberán abandonar los estudios correspondientes, pudiendo a tal efecto:

- a) Iniciar otros estudios universitarios en esta u otra Universidad, con sujeción al procedimiento general de ingreso legalmente establecido.



b) Transcurridos tres años desde el abandono, continuar con los estudios que hubieran iniciado, considerando los créditos superados hasta la fecha como créditos reconocidos a los efectos de la aplicación del artículo 2.

Artículo 4.- Estudiantes procedentes de otras universidades.

a) El expediente académico de los estudiantes procedentes de otras Universidades que soliciten plaza en la Universidad Miguel Hernández de Elche, habrá de cumplir el criterio de progreso adecuado establecido en esta normativa para poder ser admitidos.

b) Los estudiantes que hayan abandonado los estudios en otra Universidad, en aplicación del régimen de permanencia establecido en aquélla y no cumplan el criterio de progreso adecuado previsto en el artículo 2, se les aplicará el artículo 3 de esta normativa.

Artículo 5.- Anulación de matrícula por causa de fuerza mayor.

1.- El Rector, a petición del interesado, podrá resolver la anulación parcial o total de la matrícula, solamente si el estudiante acredita fehacientemente causa de fuerza mayor que le impida o le haya impedido presentarse a las evaluaciones correspondientes.

Artículo 6.- Aplicación de la presente normativa.

Esta normativa será de aplicación a todos aquellos estudiantes que inicien estudios en el marco del Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales.

Disposición adicional.

1.- El Rector presentará anualmente al Consejo Social un informe sobre el desarrollo y aplicación de esta Normativa, en el que se deberán valorar los efectos derivados de la misma.

2.- La Universidad Miguel Hernández de Elche proporcionará los medios que estime adecuados para que el estudiante pueda conocer en cualquier momento, y muy especialmente en el de la matrícula, la situación académica en el marco de esta Normativa.

Disposición final.

Se autoriza al Rector para el desarrollo administrativo de esta Normativa.

Por lo que se refiere al CENTRO ADSCRITO ESCUELA SUPERIOR DE GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING ESIC, será el Consejo de Grado, compuesto por el/la Director/a responsable del Grado, los/as profesores/as de todas las asignaturas del grado y los/as representantes de estudiantes, será el encargado del seguimiento del progreso y los resultados de aprendizaje de los/as estudiantes.

A todos los efectos y siguiendo normativa vigente de la UMH, ESIC se remite a las normativas redactadas por el Consejo de Gobierno (sesión extraordinaria de 12 de noviembre de 2008), en materia de Condiciones de progreso y permanencia de los/las estudiantes de ESIC.

## 9. SISTEMA DE GARANTÍA DE CALIDAD

ENLACE	<a href="http://calidad.umh.es/">http://calidad.umh.es/</a>
--------	---

## 10. CALENDARIO DE IMPLANTACIÓN

### 10.1 CRONOGRAMA DE IMPLANTACIÓN

CURSO DE INICIO	2011
-----------------	------

Ver Apartado 10: Anexo 1.

### 10.2 PROCEDIMIENTO DE ADAPTACIÓN

Todos los estudiantes que cursan la actual Licenciatura en Investigación y Técnicas de Mercado, al ser una titulación de segundo ciclo, están en posesión de una titulación previa o cuentan en su haber con una diplomatura o el primer ciclo de una Licenciatura. Dada la diversidad de casuísticas que se pueden dar, el posible reconocimiento de las diferentes materias que componen el nuevo grado se realizará por parte de la Comisión de Transferecia

y Reconocimiento de Créditos en función de la titulación de procedencia, tomando, en cualquier caso, como referencia la adecuación entre las competencias que se han desarrollado a través de las materias superadas y las previstas en el nuevo plan; y considerando que los/las estudiantes no resulten perjudicados por el proceso de cambio.

El procedimiento de adaptación establecido y los trámites administrativos exigidos serán publicados a través de la web, a nivel general, y convenientemente

difundidos entre los estudiantes afectados a través de reuniones informativas.

Se ha procedido a incluir la tabla de reconocimiento para los estudiantes que hayan cursado la titulación de Investigación y Técnicas de Mercado.

Tabla de adaptaciones potenciales por materias

Asignatura de ITM	Materias del Grado
Tributación y Tecnologías Informáticas	6 ECTS de Derecho (financiero)
Economía Española	6 ECTS Economía Española
Investigación de Mercados I	6 ECTS Estadística (BÁSICA)
Estadística Aplicada	6 ECTS Herramientas Cuantitativas para la Gestión en Marketing
Mercadotecnia I Organización de Empresas	12 ECTS Empresa (BÁSICA)
Dirección de la Innovación y la Tecnología Creación de Empresas	12 ECTS Organización de las Actividades Comerciales
Dirección Comercial Investigación de Mercados II	12 ECTS Investigación Comercial
Comunicación Comercial	6 ECTS Comunicación de Marketing
Dirección Comercial	6 ECTS Mix de Marketing



Dirección Estratégica Mercadotecnia II	12 ECTS Estrategia en Marketing
Comercio Exterior Internet en la Empresa	12 ECTS Procesos de Venta
Psicosociología del Consumo Mercados Internacionales: Análisis Económico de Países Psicología Comercial	18 ECTS Optatividad

**10.3 ENSEÑANZAS QUE SE EXTINGUEN**

CÓDIGO	ESTUDIO - CENTRO
3039000-03023059	Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado-Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

**11. PERSONAS ASOCIADAS A LA SOLICITUD**

**11.1 RESPONSABLE DEL TÍTULO**

NIF	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
21660090R	María del Carmen	Acosta	Boj
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	MUNICIPIO
Avda. de la Universidad, s/n	03202	Alicante/Alacant	Elche/Elx
EMAIL	MÓVIL	FAX	CARGO
grado@umh.es	689580072	966658799	Vicerrectora de Estudios

**11.2 REPRESENTANTE LEGAL**

NIF	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
21660090R	María del Carmen	Acosta	Boj
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	MUNICIPIO
Avda. de la Universidad, s/n	03202	Alicante/Alacant	Elche/Elx
EMAIL	MÓVIL	FAX	CARGO
grado@umh.es	689580072	966658799	Vicerrectora de Estudios

El Rector de la Universidad no es el Representante Legal

Ver Apartado 11: Anexo 1.

**11.3 SOLICITANTE**

El responsable del título no es el solicitante

NIF	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
74195077K	María del Carmen	López	Ruiz
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	MUNICIPIO
Avda. de la Universidad, s/n	03202	Alicante/Alacant	Elche/Elx
EMAIL	MÓVIL	FAX	CARGO
grado@umh.es	689580072	966658799	Jefa del Servicio de Gestión de Estudios



## Apartado 2: Anexo 1

Nombre : Justificación\_Grado en Gestión Comercial y Marketing.pdf

HASH SHA1 : BE5C703421AA40B51B69012833B7DB4DBC5DDDA4

Código CSV : 68959589356314479489620

Ver Fichero: Justificación\_Grado en Gestión Comercial y Marketing.pdf



#### **Apartado 4: Anexo 1**

**Nombre :** Sistemas de información previos\_Grado\_Gestión Comercial y Marketing\_UMH.pdf

**HASH SHA1 :** 4C8437419B92069B62C59D7C6BADB87D6C98289E

**Código CSV :** 44317046015622511872414

**Ver Fichero:** Sistemas de información previos\_Grado\_Gestión Comercial y Marketing\_UMH.pdf





## Apartado 5: Anexo 1

Nombre : 5.1 Planificación.pdf

HASH SHA1 : 8B0A86DED90F889557B43E2E62E7B33DE57A0918

Código CSV : 326229016423041735627588

Ver Fichero: 5.1 Planificación.pdf



## Apartado 6: Anexo 1

Nombre : Personal académico\_Gestión Comercial y Marketing.pdf

HASH SHA1 : B545F8073AC7866C203593D84214B9CAA48BC0BE

Código CSV : 60023968908360522547061

Ver Fichero: Personal académico\_Gestión Comercial y Marketing.pdf



## Apartado 6: Anexo 2

Nombre : Otros recursos humanos\_Gestion Comercial y Marketing\_diciembre 2011.pdf

HASH SHA1 : F9E7784380CBD7368B70E6FF532BCAB2FB3489F5

Código CSV : 63577671137854070366394

Ver Fichero: Otros recursos humanos\_Gestion Comercial y Marketing\_diciembre 2011.pdf



## Apartado 7: Anexo 1

**Nombre :** Recursos materiales\_Grado\_Gestión Comercial y Marketing\_enero 2012.pdf

**HASH SHA1 :** AC1496DB633F683E1A8CE2F7D561AAFD0B38C83E

**Código CSV :** 67616034961072264618825

**Ver Fichero:** Recursos materiales\_Grado\_Gestión Comercial y Marketing\_enero 2012.pdf



## Apartado 8: Anexo 1

**Nombre :** Justificación de los indicadores propuestos\_Grado\_Gestión Comercial y Marketing\_UMH.pdf

**HASH SHA1 :** C2F4E8C455054A03CB8567BDFBDCC7680F127D5E

**Código CSV :** 44317093342782070854304

**Ver Fichero:** Justificación de los indicadores propuestos\_Grado\_Gestión Comercial y Marketing\_UMH.pdf



## Apartado 10: Anexo 1

Nombre : Calendario implantación\_Grado en Gestión Comercial y Marketing.pdf

HASH SHA1 : 3D494CC4B5C924B3C66DC0F5B34FF0E0E82D2F5A

Código CSV : 48579652753308177996315

Ver Fichero: Calendario implantación\_Grado en Gestión Comercial y Marketing.pdf



## Apartado 11: Anexo 1

Nombre : Delegación firma.pdf

HASH SHA1 : 3E2CE0260243A299A03EB733D227B04500AE275D

Código CSV : 325526553232310290494757

Ver Fichero: Delegación firma.pdf



