



Trabajo final de Máster/
Master Thesis

Máster en Dirección
Comercial y Márketing
Digital
2021-22



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

GUÍA DOCENTE

Asignatura: Trabajo final de Máster/ Master Thesis

Titulación: Master en Dirección Comercial y Marketing Digital

Curso Académico: 2021-22

Carácter: Obligatorio

Idioma: español e inglés

Modalidad: Presencial/semi-presencial/a distancia

Créditos: 6

Semestre: 2º

Profesores/Equipo Docente: Dr. D. Jorge Hernando, Dr. Lisardo de Pedro, D. Joan Roca, D. Eduardo Correa, Dra. Marta Arroyo González, Dr. Omar España Arrieta, Dra. Mónica Figuerola Martín, D. Óscar Herencia Rodrigo, Dra. Paola Rodas Paredes

1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1.1. Competencias

Competencias Básicas

CB6 Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.

CB7 Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.

CB8 Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.

CB9 Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

CB10 Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Competencias Generales

CG2.- El alumno debe ser capaz de entender cómo su profesión afecta a otros departamentos de la empresa o institución.

CG3.- El alumno debe dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.

CG4.- El alumno debe ser capaz de tratar situaciones complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.

CG5.- El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente, en un ámbito profesional, tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual, expresándose con exactitud y precisión, con la terminología especializada de su sector de actividad.

CG6.- El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en la planificación e implementación de proyectos y decisiones.

CG7.- El alumno debe ser capaz de desempeñar diferentes roles dentro de un equipo, en particular el de líder.

CG8.- El alumno debe ser capaz de reconocer la necesidad del cambio en el ámbito de su desempeño profesional, y debe tener la habilidad necesaria para gestionarlo con éxito, logrando los objetivos previstos.

CG9.- El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en un marco de libertad responsable, desarrollando las tareas profesionales que se le deleguen, respetando los reportes

definidos por la organización.

CG10.- El alumno debe ser capaz de aportar valor a la empresa mediante su creatividad y participación.

CG11.- Capacidad para integrar en la organización y gobierno de la empresa los valores y políticas de igualdad efectiva, especialmente entre mujeres y hombres y atención a la discapacidad.

Competencias Específicas

CE1. Capacidad para comprender y utilizar el comportamiento del consumidor en el diseño de la estrategia comercial.

CE2. Habilidad para interpretar la comunicación verbal, no verbal y digital, en procesos de negociación y venta.

CE3. Capacidad para establecer objetivos, plazos, definir prioridades y controlar la calidad del trabajo de ventas y marketing.

CE4. Capacidad para dirigir y motivar equipos de personas que realizan tareas comerciales y de marketing.

CE5. Capacidad de utilizar herramientas para el desarrollo y crecimiento profesional de los colaboradores y definir acciones para el desarrollo de sus competencias profesionales.

CE6. Habilidad para identificar pautas de comportamiento en el interlocutor de una negociación de ventas, usando las redes sociales y el marketing digital.

CE7. Capacidad para trasladar a los clientes, a través de herramientas de marketing digital, los elementos diferenciales y ventajas competitivas que justifican la adecuación del bien o servicio ofrecido, a la necesidad del consumidor

CE8. Capacidad de ejercer el liderazgo, la toma de decisiones fundamentadas en la ética y la responsabilidad social, y procurar motivación al equipo en la labor de dirección de ventas y en su trabajo en el área del Marketing.

CE9.- Capacidad de dominar y aplicar las nuevas tendencias, oportunidades y prácticas empresariales en el ámbito de la Economía Digital y Comercio Electrónico.

CE10. - Capacidad para analizar, diseñar e integrar tecnologías y modelos de negocio en contextos multidisciplinares como el comercio electrónico, la publicidad digital, las aplicaciones móviles o las redes sociales.

CE11. - Capacidad para diseñar y poner en marcha el Plan Comercial en la empresa/ institución

1.2. Resultados de aprendizaje

Evaluar la adecuada adquisición de todas las competencias del programa mediante la exposición de un trabajo pautado, que muestre la adquisición de dichas competencias.

2. CONTENIDOS

2.1. Requisitos previos

Haber cursado o estar cursando las restantes materias.

2.2. Descripción de los contenidos

Con el Trabajo se pretende conseguir una integración vertical de todos los conocimientos y desarrollo de capacidades de todas las materias de la titulación de forma que se ayude a conseguir un perfil de capacidades coherente con los objetivos del Máster. El objetivo del Trabajo Fin de Máster es crear una situación en la que el alumno se vea obligado a ejercitarse en procesos de tomas de decisiones bajo presión, tiempo limitado y escasez de información, lo más semejante que sea posible a las situaciones que tiene que afrontar quien dirige una empresa. El Trabajo será individual, estará dirigido por un Tutor, se concretará en un documento que tiene que ser defendido en una presentación profesional ante un Tribunal formado por profesores y profesionales de prestigio y relevancia en el mundo empresarial. Dicho documento escrito puede ser un elemento utilizable posteriormente como herramienta en una entrevista de selección de empleo.

Master Thesis is to achieve vertical integration of all the knowledge and capacity of all the materials of the degree so that helps get a profile capabilities consistent with the objectives of the Master. The aim of the Master's Thesis is to create a situation in which the student is forced to exercise in processes of decision-making under pressure, limited time and lack of information, as close as possible to situations that must face who runs a company. Work will be individual, will be led by a tutor, it will be specified in a document that has to be defended in a professional presentation to a panel of teachers and professional prestige and importance in the business world. Such written document can be a usable item later as a tool in a job selection interview.

2.3. Actividades formativas

AF1: Clase magistral y fundamentos teóricos: consiste básicamente en la explicación general por parte del profesor responsable y/o sus auxiliares del marco teórico conceptual de cada módulo o materia del Máster, así como también todas aquellas orientaciones conceptuales que deben ser tenidas en cuenta por el estudiante para la consecución de un correcto aprendizaje conforme a lo planificado.

En el Campus Virtual se almacenarán los materiales y lecturas correspondientes. Se incluye como parte esencial de esta enseñanza personalizada, característica de nuestro modelo educativo, la plena disponibilidad del profesor responsable y de los profesores auxiliares que en su caso se empleen para resolver cuestiones puntuales o prestar el asesoramiento académico necesario a través de las clásicas tutorías, tanto individuales como grupales, a solicitud de los estudiantes que lo precisen, si bien en el caso de la modalidad a distancia, las mismas se harán a través del correo electrónico, foros, teleconferencias y videoconferencias, medios todos ellos presentes en nuestra plataforma electrónica como se describe en el apartado correspondiente de esta memoria.

AF2: Explicación técnica para la resolución de casos relacionados con las asignaturas o materias: se trata aquí de una explicación general aplicada al caso en la que el profesor responsable y/o sus auxiliares centran las cuestiones objeto de estudio, discusión, debate o conflicto, orientando la aplicación en la práctica de los conocimientos teóricos con los que el alumno cuenta, bien básicos por su formación previa en el Grado, bien avanzados por su profundización en el postgrado.

AF3: Tutoría: se trata en este caso de la explicación personalizada o en grupos mucho más reducidos tendente a asegurar la adquisición de conocimientos y competencias concretas, la resolución de dudas teóricas o prácticas, la orientación de los enfoques y el seguimiento de los procedimientos empleados por los estudiantes en la asignatura.

Tutorías a distancia:

- Los foros académicos de cada asignatura, en el Campus Virtual, moderados por el profesor, con participación de todos los alumnos, donde se pueden consultar y poner en común dudas de los alumnos y respuestas por parte del profesor, amén de efectuar discusiones sobre los temas de trabajo en cada asignatura.
- El correo electrónico individual o colectivo entre estudiantes y profesor, para aclaraciones, orientaciones y presentación de trabajos, dudas o sugerencias para el mejor aprendizaje.
- La tutoría telefónica o por teleconferencia, tanto individual como en su caso en grupo, en el horario prefijado para cada módulo.
- La tutoría telepresencial por videoconferencia utilizando herramientas tipo SKYPE o ILLUMINATE, implementadas en la Universidad e integradas en las herramientas informáticas de las que dispone el profesorado, que permiten la visualización directa entre profesor y estudiante, la visualización de documentos y la retransmisión de eventos, conferencias, presentaciones y/o sesiones magistrales con intervención bilateral de estudiantes y profesores o invitados.
- Obviamente, el alumno que lo desee y pueda desplazarse, podrá concertar además una tutoría presencial con el profesor correspondiente en el Campus de la Universidad Nebrija o en el lugar que se determine para ello.

Debe considerarse además que siendo un programa fundamentalmente práctico, a través de los medios telemáticos citados, es perfectamente posible la adquisición de las competencias, habilidades y conocimientos mediante la discusión de aspectos específicos de determinados casos prácticos en los foros, en los que los alumnos debaten sobre los mismos, entre sí y/o con

el profesor, así como aquellos temas relacionados que el profesor crea conveniente plantear para que el alumno pueda adquirir y asimilar el itinerario formativo propuesto. Y desde luego también dichos medios hacen posible la exposición, individual o en grupo, tanto escrita como oral, de los casos y prácticas mencionados que, tras su evaluación, serán puestos en común con la correspondiente explicación de los pormenores, para asegurar con certeza la plena comprensión por parte de los estudiantes.

AF4: Trabajo individual del estudiante: el trabajo individual es aquella actividad que han de elaborar los alumnos y que han de entregar al término de cada uno de las asignaturas. Los alumnos tendrán que hacer asimismo trabajos breves individuales por indicación del profesor que imparte la asignatura o parte de la misma, basados en casos. Ello implica la adquisición de habilidades y competencias adicionales.

Cabe destacar que los trabajos y casos objeto del esfuerzo individual para el aprendizaje variarán igualmente año tras año y versarán sobre los contenidos de la materia y su aplicación a problemas y ejemplos relacionados con la asignatura. Algunos de ellos se expondrán oralmente a lo largo del curso por parte de los alumnos y muchos de dichos trabajos requerirán el manejo de programas informáticos que estarán disponibles tanto en los ordenadores de la Universidad como a distancia (bases de datos jurídicas o programas de gestión de despachos, por citar un ejemplo). Además, la red Internet cuenta ya con numerosas aplicaciones y materiales disponibles gratuitamente, no sólo en la sede virtual de la Universidad, sino también en otras fuentes accesibles al público. Igualmente, otros esfuerzos personales y colectivos de los estudiantes requerirán un trabajo de investigación sobre los contenidos de la materia o similares y aplicaciones prácticas y teóricas de toda clase, acudiendo para ello a las fuentes disponibles en Red.

Para facilitar el estudio y la realización de los trabajos escritos, el alumno puede acceder, sin horario predeterminado, a los recursos electrónicos de la biblioteca con todos los programas informáticos que cada asignatura precise y que estarán a su disposición en acceso libre.

Debe tenerse pues en cuenta que desde el principio del curso se encontrarán a disposición del estudiante todos los elementos de material didáctico asociados y necesarios a cada uno de las asignaturas del Programa de este Máster, garantizando con ello la adquisición de los conocimientos, habilidades y competencias descritas en el programa formativo, que podemos resumir en los siguientes:

- 1.- Contenidos teórico-prácticos del Máster, tales como notas técnicas y el programa del mismo, que incluyen bibliografía complementaria de consulta y enlaces web de interés.
- 2.- Resumen escrito o apuntes sobre los conceptos principales.
- 3.- Test de autoevaluación. El alumno podrá repetirlos y ver la puntuación obtenida cuantas veces desee, por más que debe quedar claro que el contenido y resultados de dichos test de autoevaluación no forman parte de la evaluación de la asignatura, aunque si del itinerario formativo.
- 4.- Prueba de conocimientos. De mayor extensión que los test y que tampoco forman parte de la evaluación de la asignatura, aunque si del itinerario formativo.
- 5.- Presentación resumen en Power Point de cada una de las partes de las asignaturas o materias.
- 6.- Colecciones de problemas y ejercicios que el alumno debe realizar y entregar al profesor por vía telemática y que este corregirá y evaluará.

AF5: Trabajo en grupo del estudiante: el trabajo en grupo es aquella actividad que han de elaborar los alumnos y que han de entregar al término de cada uno de las asignaturas. Los alumnos tendrán que hacer asimismo trabajos breves por indicación del profesor que imparte la asignatura o parte de la misma, basados en casos. Ello implica la adquisición de habilidades y competencias adicionales.

Cabe destacar que los trabajos y casos objeto del esfuerzo para el aprendizaje variarán igualmente año tras año y versarán sobre los contenidos de la materia y su aplicación a problemas y ejemplos relacionados con la asignatura. Algunos de ellos se expondrán oralmente a lo largo del curso por parte de los alumnos y muchos de dichos trabajos requerirán el manejo de programas informáticos que estarán disponibles tanto en los ordenadores de la Universidad como a distancia (bases de datos jurídicas o programas de gestión de despachos, por citar un ejemplo). Además, la red Internet cuenta ya con numerosas aplicaciones y materiales disponibles gratuitamente, no sólo en la sede virtual de la Universidad, sino también en otras fuentes accesibles al público. Igualmente, otros esfuerzos colectivos de los estudiantes requerirán un trabajo de investigación sobre los contenidos de la materia o similares y aplicaciones prácticas y teóricas de toda clase, acudiendo para ello a las fuentes disponibles en Red.

AF6: Puesta en común de resultados y procedimientos: se trata en este caso de la actividad de puesta en común de los avances efectuados por cada estudiante o equipo, bien por grupos de varios equipos, bien con carácter general para todo el grupo de alumnos que constituya una clase.

Actividades formativas:

Modalidad presencial

Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1	0	0%
AF2	10	0%
AF3	10	0%
AF4	90	0%
AF5	30	0%
AF6	10	100%

Modalidad semipresencial

Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1	0	0%
AF2	10	0%
AF3	15	0%
AF4	90	0%
AF5	25	0%
AF6	10	0%

Modalidad a distancia

Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1	0	0%
AF2	10	0%
AF3	12,5	0%
AF4	100	0%
AF5	17,5	0%
AF6	10	0%

2.4. Metodologías docentes

METODOLOGÍAS DOCENTES DEL TÍTULO PROPUESTO	
Código	METODOLOGIA DOCENTE
MD1	Método del Caso
MD2	Aprendizaje Cooperativo
MD3	Aprendizaje Basado en Problemas (ABP)
MD4	Clase magistral

Modalidad presencial: MD2; MD3; MD4

Modalidad semipresencial: MD2; MD3; MD4

Modalidad a distancia: MD2; MD3; MD4

3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

3.1. Sistema de calificaciones

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

- 0 - 4,9 Suspenso (SS)
- 5,0 - 6,9 Aprobado (AP)
- 7,0 - 8,9 Notable (NT)
- 9,0 - 10 Sobresaliente (SB)

La mención de "matrícula de honor" podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

3.2. Criterios de evaluación

Convocatoria ordinaria y extraordinaria

Modalidad: Presencial, Semipresencial y A distancia

El Tribunal estará formado por al menos tres profesores que ejercen como Presidente, Vocal y Secretario.

El profesor que ejerza como Presidente del Tribunal deberá ser Doctor. Si el Departamento o Facultad así lo aprueba, el vocal podrá ser un experto de reconocido prestigio en el campo. Además, podrá invitar a otros expertos del sector. En ningún caso podrá estar incluido el tutor-Director del Trabajo Fin de Máster. Para establecer la composición del tribunal se ha atendido a los criterios indicados en la Normativa Universitaria de Trabajo Fin de Máster de la Universidad Nebrija.

Sistemas de evaluación	Porcentaje
<u>Aspectos metodológicos:</u> Fuentes bibliográficas y/o documentales consultadas, corrección y adecuación de la metodología.	25%
<u>Aportaciones del trabajo:</u> Pertinencia, originalidad, interés y fundamentación de las aportaciones del trabajo.	25%
<u>Aspectos formales del documento escrito:</u> Estructura, claridad en la exposición de las ideas y corrección del lenguaje.	25%
<u>Exposición del trabajo y defensa oral ante el tribunal:</u> Claridad de la exposición y defensa oral ante el tribunal, capacidad de síntesis y de transmisión.	25%

3.3. Advertencia sobre plagio

La Universidad Antonio de Nebrija no tolerará en ningún caso el plagio o copia. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de auditoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito.

En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará Falta Grave y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

4. DATOS DEL PROFESOR

Nombre y Apellidos	Fernando Checa García
Departamento	Empresa
Titulación académica	Doctor en Informática
Correo electrónico	fcheca@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa. Sala de Profesores

Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail
Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.	<p>Doctor en Informática por la Universidad Pontificia de Salamanca y Licenciado en Filosofía y Letras, especialidad Historia, por la Universidad de Alcalá. Actualmente se encuentra realizando su segunda tesis doctoral en el ámbito del uso del marketing digital por parte de las universidades.</p> <p>Profesor acreditado por ACCUEE en las figura de contratado doctor. En su labor profesional ha sido Product Manager en el Departamento de Marketing de Medios de Pago y Gran Consumo de BBVA Finanzia, Director General de Marketalia Internet Group y Director de e-Learning de Global Estrategias (Demos Group). Así mismo, en los últimos 20 años ha sido profesor en la Universidad de Alcalá, la Universidad Pontificia de Salamanca, la Universidad Europea de Madrid, la Universidad Politécnica de Madrid, la Universidad Autónoma de Bucaramanga (Colombia), la Universidad Internacional de la Rioja y la Universidad Europea Miguel de Cervantes. Actualmente también es profesor invitado en la Escuela Superior Politécnica del Litoral (Ecuador).</p> <p>Sus trabajos e investigaciones se enfocan en las áreas de marketing online y los social media, así como en la tecnología e innovación educativa, líneas de investigación en las que ha publicado diferentes artículos y participado como ponente en diversos congresos nacionales e internacionales.</p> <p>Como complemento a su labor como docente y formador, desempeña una parte de su actividad profesional como consultor internacional de empresas en el área de marketing, negocios electrónicos y gestión del conocimiento.</p>

Nombre y Apellidos	Lisardo de Pedro Navarro
Departamento	Empresa
Titulación académica	Doctor en Ciencias Sociales
Correo electrónico	lpedro@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa. Sala de Profesores

Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail
Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.	<p>Doctor en Ciencias Sociales y Jurídicas por la Universidad Rey Juan Carlos I. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC, Master en Dirección Financiera, y Master Oficial en Gestión Comercial y Marketing.</p> <p>Desarrollo Profesional: 20 años de experiencia en departamentos de marketing, en empresas de gran consumo; Colgate, - como responsable de las marcas NB, cepillos Colgate y enjuague Plax. Ediciones SM, Grupo SOS, siendo su última posición International Marketing Manager en Deoleo. Y habiendo ocupado diferentes posiciones de Marketing Manager. Ocupando siempre posiciones de línea de Producto ha sido responsable de las decisiones de las</p>

Nombre y Apellidos	Joan Roca
Departamento	Economía y empresa
Titulación académica	Licenciado en Psicología Organizacional por la Universitat de Barcelona. Diplomatura en Marketing por la Escuela de Administración de Empresa. Diplomado en Investigación de Mercados por AEDEMEO/ESOMAR
Correo electrónico	joanphotoroca@gmail.com
Localización	Campus de Princesa.
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail

<p>Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.</p>	<p>Ha formado parte de los tribunales para TFM en OBS Business School desde 2012. Actualmente, reparte su actividad profesional entre la consultoría de marketing, la fotografía y la docencia. Son 30 años ligados al marketing como jefe de investigación de mercados y director de marketing, entre otros cargos, en Henkel Ibérica, Colgate- Palmolive, Burger King y Eat-Out (Pans & Company, Bocatta, Fresh & Ready, etc.)</p>
---	--

Nombre y Apellidos	Eduardo Correa Lázaro
Departamento	Economía y Empresa
Titulación académica	Licenciatura en Gestión Comercial y Marketing, Máster MBA Executive y en Dirección de Comunicación y Nuevas Tecnologías
Correo electrónico	Eduardo.correa1970@gmail.com
Localización	Campus de Princesa. Sala de Profesores
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail

<p>Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.</p>	<p>Especialista en Marketing y Gestión Comercial. Desde hace más de 20 años, viene desarrollando su carrera profesional en importantes compañías como ADT-Operador Logístico-, ESIC Business & Marketing School o Diario El País, entre otras, ocupando cargos de responsabilidad directiva.</p> <p>Actualmente es consultor independiente para Ephemeral Life, compañía dedicada a la Consultoría, Gestión y Formación</p>
---	---

Nombre y Apellidos	Marta Arroyo González
Departamento	Economía y Empresa
Titulación académica	Doctora y Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid
Correo electrónico	marroyogo@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa. Sala de Profesores
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail
<p>Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.</p>	<p>Cuenta con más de 28 años de experiencia docente en universidades públicas y privadas, nacionales e internacionales (grado, máster y doctorado) y con 15 años de experiencia investigadora: 20 publicaciones en el ámbito laboral (artículos en revistas indexadas y capítulos de libros). Ha participado en tres proyectos de investigación con financiación externa y dirigido dos tesis doctorales.</p> <p>Ha impartido múltiples seminarios y conferencias sobre relaciones laborales individuales y colectivas. Ha ocupado cargos de gestión universitaria: Secretaria General y Vicerrectora en la UE. Ha sido juez sustituta en el Juzgado de lo Social nº 1 de Guadalajara y asesora laboral para el despacho Telles y Asociados. Actualmente, es consultora nacional e internacional en temas de educación superior y relaciones laborales, así como formadora en desarrollo de competencias, en EBA-Consulting. Profesora universitaria en varias universidades, en programas de grado y máster, en el área de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social</p>

Nombre y Apellidos	Omar España Arrieta
Departamento	Economía y Empresa
Titulación académica	Doctor en Dirección de Empresas por la Universidad Rey Juan Carlos en España y ha sido profesor investigador en la Escuela Superior de Comercio de París, Francia. Es Licenciado en Relaciones Internacionales por la Universidad

	Nacional Autónoma de México, Diplomado en Asesorías y Consultoría en Comercio Exterior por Bufete Internacional. Es Máster en Derecho de la Unión Europea por la Universidad Complutense de Madrid y realizó estudios de Máster en Alta Dirección en la Universidad Rey Juan Carlos
Correo electrónico	oespanaarrieta@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa. Sala de Profesores
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail
Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.	<p>En el ámbito académico ha colaborado como conferencista y profesor visitante en más de 15 universidades en España, Francia, Inglaterra, Alemania, México, Estados Unidos y China, entre otros. Cuenta con más de 40 publicaciones en revistas y libros especializados. Asimismo, fue Coordinador Docente del Centro de Estudios de Iberoamérica donde impulsó la creación del primer Centro de Análisis México-Unión Europea.</p> <p>Ha desarrollado su carrera profesional compatibilizando con el sector privado como consultor y formador al frente de EBA-Consulting en diversas áreas del management internacional, gestión del talento y habilidades directivas. Ha participado en diversos procesos de negociación internacional entre multinacionales y gobiernos de varios países. Presidente Fundador de la Sociedad de Alumnos de Relaciones Internacionales de la UNAM y miembro de Alumni Alban de la Comisión Europea, FCPyS, MDUE, CERALE-ESCP-Europe y Euroscience.</p>

Nombre y Apellidos	Mónica Figuerola Martín
Departamento	Economía y Empresa
Titulación académica	Licenciado en Derecho (Universidad Autónoma de Madrid), Máster en Marketing, Máster en Dirección Hotelera y Doctor Cum Laude en Turismo por la Universidad Nebrija
Correo electrónico	mfiguerm@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa. Sala de Profesores
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail

<p>Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.</p>	<p>Directora General de Turismo en el Gobierno de La Rioja durante 12 años y, he estado trabajando en diferentes Comisiones en el Ministerio de Turismo de España. Como experto internacional en Turismo Médico, trabajo en Quironsalud desde 2018 y fui Directora General de Spaincares durante 2 años (Clúster Español de Turismo de Salud). En el sector privado he ocupado diversos puestos directivos en el área de marketing corporativo en diferentes Cadenas Hoteleras españolas (Barceló Hotels & Resorts, Green Hotels, etc.). También dentro del contexto privado, he sido consultora en estrategia para el sector público en PricewaterhouseCoopers y últimamente he estado trabajando para la OTA China CTRIP.</p> <p>Mi campo de especialización es el turismo y el marketing con un enfoque en China, turismo de salud y políticas públicas y turísticas. Soy cofundadora de Thinkers (Think Tank relacionado con la economía digital) y coordiné durante tres años el Área Internacional de la "Fundación Economía & Salud". En lo que respecta al área de Certificación, desde 2016 soy la Coordinadora del "ISO WG2 Health Tourism Services".</p> <p>Además, soy en la Universidad Nebrija y en la Universidad Rey Juan Carlos. Colaboro, de forma habitual, con otras instituciones académicas y Escuelas de Negocios impartiendo charlas y cursos sobre: gestión de destinos turísticos, nuevas tecnologías, mercados emergentes y marketing de marca. He publicado varios capítulos de libros y artículos de revistas y, además, soy miembro de la Asociación Española de Expertos Científicos en Turismo (AECIT)</p>
---	--

Nombre y Apellidos	Óscar Herencia Rodrigo
Departamento	Economía y Empresa
Titulación académica	Master en Liderazgo e Inteligencia Emocional por INSEAD. Master en Desarrollo Directivo (PDD) por IESE. Certificación en Liderazgo y Gestión del Cambio por Cornell University. Formación de postgrado en la Universidad Complutense de Madrid. Programa de Alta Dirección en Digital Business por The Valley Digital Business School. Licenciado en Derecho y Graduado Superior en Ciencias Jurídicas por ICADE
Correo electrónico	oherencia@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa. Sala de Profesores
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail

<p>Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.</p>	<p>Se incorpora a MetLife en 1995, donde ha desempeñado diferentes puestos de Dirección. En 2007 pasa a dirigir la filial de Portugal como director general. En marzo de 2012 es nombrado director general de MetLife en España y desde noviembre de ese mismo año, tras la integración de España y Portugal en una única operación, se convierte en director general de MetLife en Iberia.</p> <p>Desde febrero de 2019 Oscar es vicepresidente para el Sur de Europa y Director General de MetLife Iberia. Miembro del Comité de Dirección de EMEA de MetLife. Miembro del Comité de Dirección Europeo de MetLife. Profesor en el MBA y profesor de grado en la Universidad Antonio de Nebrija. Profesor en la Universidad de Alicante.</p> <p>Profesor en ICEA. Conferenciante y participante habitual en foros económicos y periodísticos. Elegido CEO del año 2015 en el sector seguros por el diario El Economista. Premio DEC al directivo del año 2019 en experiencia de cliente por la Asociación para el Desarrollo de la Experiencia del Cliente. Formación en Gestión Organizacional y Liderazgo en Harvard Business School.</p>
---	--

Nombre y Apellidos	Paola Rodas Paredes
Departamento	Derecho
Titulación académica	Doctora en Derecho con mención Europea por la Universidad de Valencia (EG). Máster en Asesoría Jurídica de Empresas por la Universidad Jaime I, Especialista Universitaria en Educación Superior por la Universidad Rovira I Virgili
Correo electrónico	prodas@nebrija.es
Localización	Campus de Princesa. Sala de Profesores
Tutoría	Contactar con el profesor previa petición de hora por e-mail
<p>Experiencia docente, investigadora y/o profesional, así como investigación del profesor aplicada a la asignatura, y/o proyectos profesionales de aplicación.</p>	<p>Acreditada a Profesora Titular de Universidad por ANECA, fue Becaria pre-doctoral FPI en la Universidad de Valencia donde comenzó su carrera académica-docente. A partir de 2009 en la Universidad Rovira I Virgili de Tarragona ha sido docente de Grado y Postgrado de asignaturas como Derecho Mercantil I, Derecho Mercantil II, International Markets Law, Competition Law, etc.</p> <p>Desde 2011 dirige Trabajos Fin de Grado y Trabajos Fin de Máster en diversas titulaciones. Ha dirigido una tesis doctoral con mención internacional (2019) que obtuvo sobresaliente cum laude.</p> <p>Es autora de dos monografías y multitud de publicaciones en revistas de reconocido prestigio. Ha realizado estancias de investigación en Londres, Hamburgo y Boston. Tiene acreditados dos sexenios de investigación y dos quinquenios</p>

	<p>de docencia.</p> <p>En la actualidad es Directora del Máster Universitario de Acceso a la Abogacía (modalidad presencial) y del Máster en Derecho de los Negocios Internacionales y coordina el área de Derecho Mercantil en la Facultad de Ciencias Sociales.</p>
--	---