



MÁSTER EN

**ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN  
DE EMPRESAS (MBA)**



## 1 | ÍNDICE

Bienvenido a IFFE Business School	3
Objetivos del Programa	5
Metodología	6
Sistema de evaluación	8
Horario y Calendario	9



Programa	10
Entidades colaboradoras Y alianzas estratégicas	14
Condiciones económicas	17
Comunidad IFFE	17
Admisión y Matrícula	18



## BIENVENIDO A IFFE BUSINESS SCHOOL

**IFFE Business School** es una entidad de formación de Postgrado en Management y Gestión, de ámbito nacional e internacional, con una clara vocación hacia la práctica empresarial. Los retos constantes que se presentan en la actualidad a las empresas les exigen estar en permanente adaptación y disponer de las herramientas que ofrece el conocimiento para su incorporación a todas las áreas de gestión.

La **formación** orientada a la dirección y la gestión ha de estar fundada en la reflexión sobre lo aplicado en el mundo real.

Los referentes teóricos son imprescindibles, pero nuestros alumnos precisan los aportes prácticos y específicos que poseen los profesionales de nuestro cuadro docente. Hemos de ir más allá de la búsqueda del mero conocimiento especulativo y teórico, para conquistar la realidad del mundo cambiante de las organizaciones y los mercados.

Actualizarse a lo largo de toda la vida profesional permite ajustarse a los cambios en entornos complejos. Ello nos obliga a convertirnos en algo más que una Escuela de Negocios al uso y nos aboca a ser un centro de oportunidades profesionales y empresariales.

**“Nuestra visión es construir un ecosistema de conocimiento, semilla de una nueva generación de Profesionales”.**

Nuestro profesorado está compuesto por profesionales con un obligado perfil académico pero también con una necesaria presencia y vinculación al mundo empresarial.

Ofrecemos a los alumnos metodologías avanzadas para lograr una completa formación en el ámbito profesional en consonancia con unos valores que fomentan la **orientación a la práctica**

**práctica, la innovación y el emprendimiento**, así como un entorno que estimula la creatividad, la eficacia y la responsabilidad.

La metodología, la relación con las empresas, la vocación de conocimiento global y las instalaciones en plena naturaleza suponen algunos pilares sobre los que se basa la formación en IFFE.

- ✓ **Comunidad IFFE:** Personas que aúnan conocimiento, solidaridad, respeto y coherencia. Personas y profesionales íntegros.
- ✓ **Hábitat Empresarial:** Potenciar el capital relacional de nuestra comunidad IFFE.



## 1 ACTITUD Y APTITUD

Fomento del trabajo en equipo, desarrollo de competencias y capital relacional, evaluación continua al alumno, evaluación del esfuerzo y participación.

## 2 DINAMISMO Y PRAGMATISMO

Sesiones estructuradas con un carácter eminentemente pragmático y dinámico.

## 3 INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Potenciar el pensamiento creativo, espíritu emprendedor, búsqueda de modelos de negocio innovadores y sostenibles.



## OBJETIVOS DEL PROGRAMA

En un mundo absolutamente globalizado y dinámico, cualquier profesional que aspire a desarrollar su carrera con garantías de éxito ha de enfrentarse a un entorno cambiante y exigente.

La creciente interdependencia entre sectores de actividad y áreas geográficas está dejando paso a un nuevo paradigma en la forma de entender la gestión empresarial y organizativa, tanto en lo que se refiere a los valores como en cuanto a las capacidades y actitudes necesarias. Las organizaciones precisan profesionales con una visión amplia e integrada de las diferentes direcciones y áreas de gestión, ayudándose de una marcada capacidad analítica orientada a ofrecer soluciones a los desafíos y retos que la realidad empresarial provoca, así como de una serie de habilidades necesarias para asumir nuevos objetivos de superación.



La meta del **Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA)** de IFFE Business School en su modalidad online es dotar a profesionales preocupados por su desarrollo personal y empresarial, de conocimientos y habilidades con una clara orientación estratégica que les capaciten para la adecuada toma de decisiones así como la coordinación de las diferentes funciones en el seno de las organizaciones.



***“Nuestro objetivo principal es transferir al estudiante los conocimientos, recursos y valores, tanto teóricos como prácticos, que le capaciten para un óptimo desempeño de sus labores de dirección empresarial.”***

### Aprenderás a...

Diseñar la estrategia de una empresa o institución.

Determinar el entorno competitivo en el que moverse.

Conocer en profundidad las direcciones en la empresa: financiera, marketing, operaciones y personas.

Saber y practicar el liderazgo y la dirección de personas en las organizaciones.



## METODOLOGÍA

IFFE Business School desarrolla su oferta formativa basándose en una **metodología propia** que garantiza el éxito de todos sus programas.

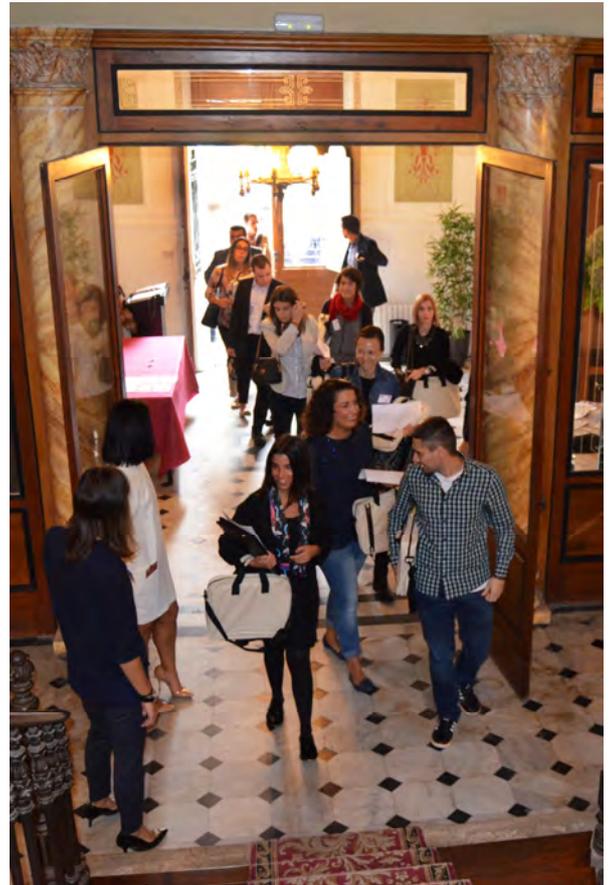
La formación de IFFE Business School destaca por ofrecer un **enfoque global**, orientada al mercado laboral e íntimamente ligada a las necesidades reales de la empresa. Se busca la transmisión a los alumnos de experiencias y tendencias en cada una de las disciplinas impartidas.

El **clastro docente**, integrado por profesionales de prestigio procedentes del mundo de la empresa, nos permite ofrecer una formación que combina la teoría con una visión eminentemente práctica, en la que no sólo se transmiten conocimientos, sino también experiencias reales que preparan a nuestros alumnos para la vida profesional.



Mediante nuestro **Campus Online** se combinan la presentación de conceptos y metodologías con la preparación y discusión de casos prácticos, e incluye:

- Presentación-Resumen de la materia, con las que el alumno obtendrá una visión general de los principales conceptos que debe conocer.
- Documentación de estudio en donde se desarrolla el contenido de la materia.
- Webinar con el docente correspondiente a cada materia y en dónde se explicarán los contenidos.
- Notas técnicas, que desarrollan cuestiones específicas de interés colateral a la materia impartida.
- Casos prácticos, para dar aplicación a la materia estudiada y potenciar la iniciativa y habilidad de búsqueda de información.
- Lecturas recomendadas sobre noticias actuales que tienen relación con la materia estudiada.
- Bibliografía y referencias, para poder ampliar conocimientos sobre la materia.

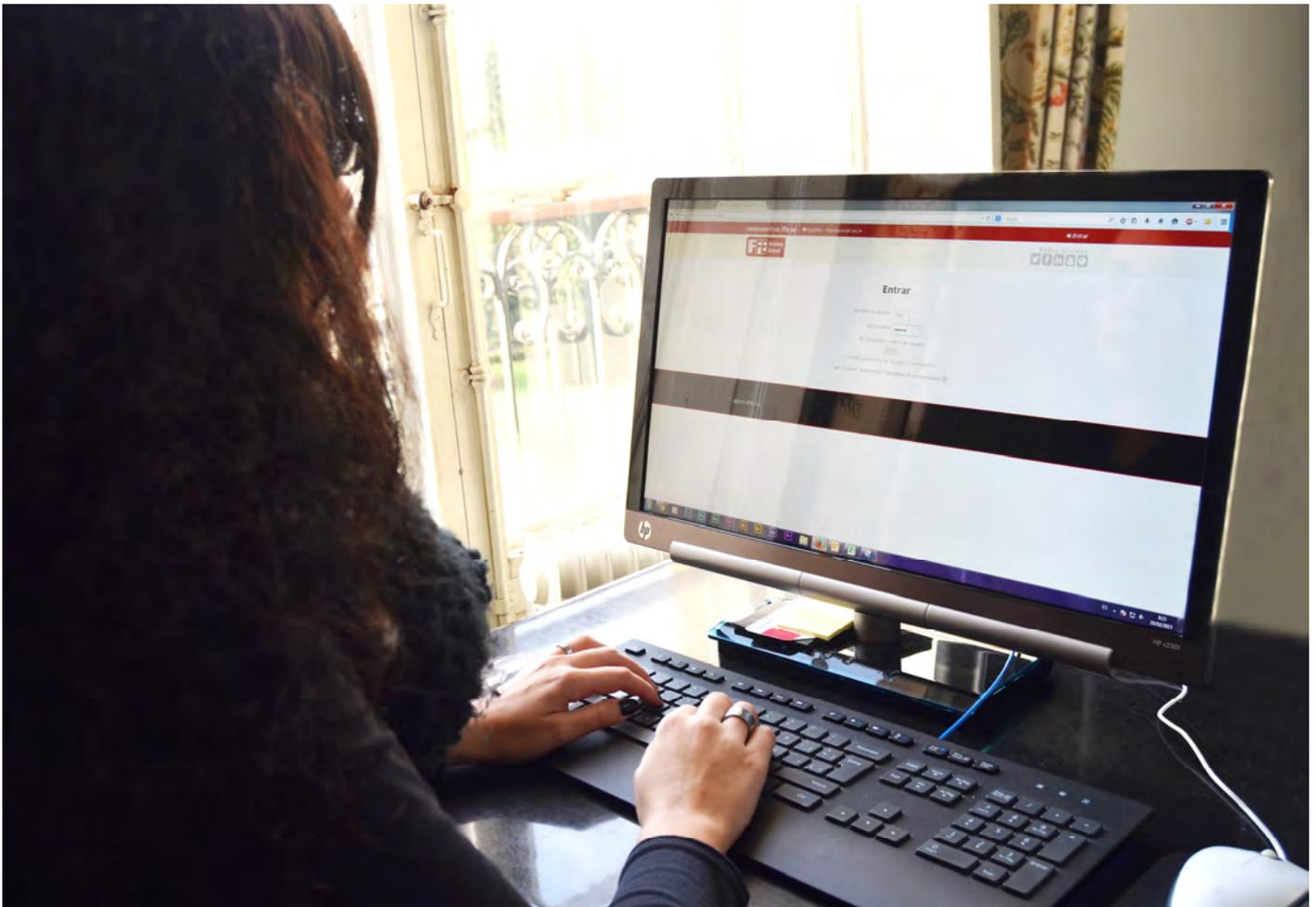


En todo momento el alumno podrá comunicarse con el **tutor** para cualquier duda que pudiese surgir durante el desarrollo de la materia.

En el **Campus Virtual** existirán foros donde los alumnos podrán plantear sus dudas, de forma que sus preguntas puedan ser resueltas también por el resto de compañeros. Además, el alumno encontrará allí respuestas aportadas con anterioridad, y que le serán muy útiles. Al finalizar cada materia se incluye un test de autoevaluación que el alumno habrá de superar para poder acceder al siguiente tema.

**IFFE** programará **tutorías** para facilitar al alumno la realización y el seguimiento del proyecto final de Máster.





## SISTEMA DE EVALUACIÓN

### PROYECTO FIN DE MÁSTER

El proyecto fin de máster tiene por objeto poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo del curso. La temática podrá ser propuesta por el alumno o bien será asignada directamente por la Dirección Académica del Programa. El proyecto fin de Máster será evaluado por un tribunal compuesto por docentes y profesionales.

### TEST DE AUTOEVALUACIÓN

A lo largo de cada materia, el alumno habrá de superar los test de autoevaluación de los conocimientos adquiridos en la materia para poder abrir los contenidos de la siguiente materia.

### CASOS PRÁCTICOS

En cada materia se plantearán casos prácticos al alumno, valorándose el desarrollo del trabajo y los resultados obtenidos, la lógica y coherencia en el análisis y la presentación del trabajo realizado.

### PARTICIPACIÓN EN FOROS

El tutor valorará la participación de los alumnos en los foros de debate.



## HORARIO Y CALENDARIO



### DURACIÓN

El plan de estudios tiene una dedicación de **600 horas**, y se desarrollará entre los meses de **octubre a julio**.



### HORARIO

Cada persona podrá satisfacer sus necesidades de aprendizaje con **absoluta flexibilidad** y ajustar la duración de sus estudios a sus posibilidades de dedicación.



### PARTICIPACIÓN

Se valorará la **participación activa** del alumnado en los diferentes **foros** que se planteen así como el tiempo dedicado en la **plataforma virtual**.



## PROGRAMA

### MÓDULO DIRECCIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

#### **Introducción a la contabilidad. Nuevo Plan General Contable**

Comprender los elementos de la mecánica contable, así como de su funcionamiento e interrelación. Explicar las novedades más destacadas del NPGC, principios contables y conceptos generales, mediante la realización de ejercicios y casos prácticos.

#### **Contabilidad analítica y control de gestión**

Introducir los conceptos y utilidad de la contabilidad de costes mediante ejemplos prácticos. Desarrollar con la realización de ejercicios y casos los diferentes conceptos de costes y su impacto como herramienta de toma de decisiones.

#### **Contabilidad financiera**

Profundizar en las principales partidas contables y su funcionamiento. Estudiar, a través de ejercicios prácticos, las partidas del balance y de la cuenta de resultados.

#### **Análisis y planificación financiera**

Comprender la utilidad de las proyecciones financieras. A través de ejercicios prácticos, entender la mecánica de proyección de las principales partidas del balance y cuenta de resultados.

\* El programa estará sometido a posibles modificaciones con el fin de actualizar sus contenidos, de las que los alumnos serán puntualmente informados.

## Finanzas corporativas

Determinar cuáles son las decisiones financieras de las empresas así como los instrumentos de análisis utilizados por las mismas en sus operaciones corporativas.

## Fuentes de financiación y alternativas

Conocer el proceso de inversión para emprender un nuevo negocio, la tipología de inversores, las estrategias de captación de capital y la mecánica de valoración de empresas en las fases iniciales de desarrollo.

# MÓDULO ESTRATEGIA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

## Estrategia y modelos de negocio

Sensibilizar a los alumnos sobre la importancia de la visión estratégica de la empresa y la planificación de sus objetivos a largo plazo. Tipologías de estrategia y su relevancia en el desarrollo de la identidad de la empresa e influencia sobre el modelo de negocio. Estudio del concepto de ventaja competitiva sostenible.

## Plan de negocio

Capacitar al alumno para diseñar y desarrollar un plan de negocio completo, tanto desde un punto de vista cuantitativo como cualitativo.

## Licitaciones internacionales

Conocer en qué consiste un procedimiento de licitación internacional de una empresa y las oportunidades de negocio de los organismos multilaterales y qué cuestiones han de tenerse en cuenta.

## Inteligencia competitiva

Lograr que los alumnos conozcan las herramientas de información empresarial y vigilancia competitiva entre entidades. Descubrir el uso y potencial de las diversas fuentes de información a efectos competitivos.

## Internacionalización

Entender las distintas fases del proceso de internacionalización de una empresa. Revisar las diferentes etapas del proceso con casuísticas y claves del éxito.

## Responsabilidad Social Corporativa

Enseñar el significado de la Responsabilidad Social en las empresas y en qué consiste. Analizar en detalle lo que implica la RSC con el estudio de diferentes ejemplos.

# MÓDULO DIRECCIÓN DE MARKETING Y VENTAS

## Marketing estratégico

Desarrollar una visión de la estrategia alineada con la importancia del posicionamiento de los servicios y productos de una empresa. Sobre el análisis de casos reales, trabajar los diferentes conceptos del marketing, tales como las 4P.

## Plan de Comunicación

Conocer las características, claves y desarrollo de un plan de comunicación. Aprender a diseñar un Plan de Comunicación Empresarial.

## Dirección de ventas

Conocer las diferentes formas de gestionar y activar una red de ventas. Mediante un enfoque práctico, analizar las claves de éxito de una red de ventas y las diferentes alternativas para conseguirlo.

\* El programa estará sometido a posibles modificaciones con el fin de actualizar sus contenidos, de las que los alumnos serán puntualmente informados.

### Dirección comercial

Lograr una comprensión del proceso comercial como resultado de la estrategia y el posicionamiento, mediante el uso de las herramientas disponibles para su desarrollo. Analizar los diferentes modos de entrada en un mercado, estableciendo sus principales características. Mediante un enfoque práctico, entender la importancia de diseñar una adecuada estrategia de acceso a los mercados.

### Estrategia en medios digitales

Descubrir a los alumnos el potencial derivado del uso de las nuevas tecnologías de comunicación para el posicionamiento y promoción de sus servicios y productos. Mediante un enfoque conceptual, ubicar la creciente importancia de las redes sociales en el posicionamiento de marca, exponer las principales claves de éxito y los riesgos en el uso de las mismas.

## MÓDULO DIRECCIÓN DE PERSONAS

### Estrategia y gestión de recursos humanos

Alcanzar un conocimiento general de la importancia de la gestión de los RRHH y las herramientas disponibles en la materia. Ofrecer una visión sobre la necesidad de definir y formalizar la gestión de los RRHH mediante la utilización de instrumentos adecuados: gestión por competencias, descripción puesto trabajo, evaluación del desempeño, etc.

### Contratación y políticas retributivas

Entender la importancia del concepto de compensación, así como las claves de la selección e incorporación de trabajadores. Estudio de los diferentes modos de compensación salarial y no salarial. Entender la importancia de definir las necesidades de contratación de perfiles y aspectos clave del proceso.

## MÓDULO MARCO NORMATIVO EMPRESARIAL

### Régimen legal y mercantil

Conocer el marco legal de aplicación a las empresas que operan en España. Formas de organización empresarial, requisitos de constitución, órganos de gobierno y administración, obligaciones formales, operaciones más frecuentes, etc.

### Fiscalidad de empresa

Obtener una visión global del marco fiscal en el que operan las empresas en España. Facilitar la comprensión de las diferentes tipologías de impuestos que recaen sobre las sociedades mercantiles, su estimación e impacto.

### Nuevo marco laboral

Facilitar la comprensión del marco laboral tras la última reforma legislativa. Se abordarán, en términos comparativos, las principales diferencias y su impacto respecto al sistema laboral previamente establecido.

### Contratación pública

Entender el mercado de la contratación pública en España, su funcionamiento y características. Conocer y analizar las principales características del proceso de contratación de una administración pública. Comprender, mediante la práctica, la estrategia y decisiones empresariales en un proceso de licitación pública.

\* El programa estará sometido a posibles modificaciones con el fin de actualizar sus contenidos, de las que los alumnos serán puntualmente informados.

## MÓDULO DIRECCIÓN DE OPERACIONES

### Gestión de operaciones

Entender la importancia de las diferentes tipologías de operaciones que se realizan en una actividad empresarial. Mediante la realización de casos prácticos, introducir los principales conceptos de operaciones, tanto del ámbito productivo como de servicios (factor limitante, gestión de colas, gestión de la capacidad, apalancamiento operativo...).

### Sistemas de información

Obtener una visión acerca de la importancia de los sistemas de información en la empresa como palanca de ventaja competitiva. Explicación de los diversos sistemas existentes en la actualidad y de la importancia de su utilización para impulsar la productividad y operatividad de determinados modelos de negocio.

### Dirección de proyectos

Dotar a los alumnos de los conocimientos necesarios para una adecuada gestión de proyectos como herramienta fundamental para la buena marcha de la empresa. A partir de una breve introducción conceptual, analizar, desde un punto de vista práctico, las claves de éxito en la gestión de proyectos, así como sus principales dificultades.

### Gestión de la Innovación

Conocer qué es la innovación y cómo se puede gestionar en el entorno empresarial como palanca de desarrollo de nuevos productos y servicios.

## MÓDULO HABILIDADES DIRECTIVAS

### Liderazgo y dirección de equipos

Conocer los tipos o estilos de liderazgo, las características de comportamiento y personalidad de los líderes y su formación, así como las técnicas y habilidades necesarias para dirigir equipos.

### Técnicas de negociación

Ayudar a los alumnos a entender las claves para llevar a cabo con éxito una negociación.

### Outdoor Training + Team Building

Fomentar el trabajo en equipo y desarrollo de habilidades de los alumnos mediante la realización de diferentes pruebas y juegos. El objetivo es que los alumnos conozcan sus capacidades, su desarrollo dentro de un grupo y las posibilidades de mejora.

### Desarrollo profesional

Fomentar el autoconocimiento como palanca de desarrollo personal y profesional. A través de modelos de clasificación de la diversidad, se trabajará con herramientas que pueden emplearse en el día a día.

### Presentaciones efectivas

Dotar a los alumnos de las pautas clave para la realización de presentaciones corporativas de manera efectiva. El contenido del módulo se centrará en cómo realizar una presentación efectiva para que los alumnos hagan uso de ello en la empresa, reuniones, etc.

\* El programa estará sometido a posibles modificaciones con el fin de actualizar sus contenidos, de las que los alumnos serán puntualmente informados.



## ENTIDADES COLABORADORAS Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

### A

ABUIN Abogados  
ACENTRAL Folque  
ADECCO  
AEDIPE  
AGA  
AGAPI  
Aldea y Barral Asociados  
APORTA Comunicación Ambiental  
Asesoría DÍAZ  
Asesoría REGUEIRO  
Asociación de Executivas de Galicia  
Asociación Interim Management España  
AVANZA Externalización de Servicios

### B

Banco SABADELL  
BAP&Conde  
BBVA

### C

Cafés CANDELAS  
CARAMELO  
CEC  
CECONSULTING Abogados Vigo  
CECONSULTING Empresarial  
CISEF Asesores  
CLAG  
COEMA  
COFRICO s. I.

COGAMI  
Colegio Oficial de Aparejadores, Arquitectos  
Técnicos e Ingenieros (COAATIEAC)

Colegio de Educadoras e Educadores Sociais  
de Galicia (CEESG)

Colón Abogados & Asesores Tributarios

Consortio As Mariñas

Coren

COTME

## D

DÁNADA Libertas

DCM Asesores

DELOGA SC

DETEGASA

DIRCOM

DISASHOP

## E

EAPN Galicia

ELECTRORAYMA S.L.

EUTA

Excmo. Colegio Oficial de Graduados Sociales  
de A Coruña y Orense

EXPERIS

EyEE Estudios Empresariales A.I.E

## F

FADEMGA FEAPS Galicia

Federación de Autónomos de Galicia (FEAGA)  
FEGADACE

FIDE

Foro Legal de Abogados

FRANCE Telecom España (ORANGE)

FUAC

FUNDACIÓN CAROLINA

Fundación Hogar Santa Margarita

Fundación Instituto Feiral da Coruña  
(Expocoruña)

## G

Garrigues

Generadores Europeos

GES Consultores

Gestoría Administrativa Souto González

Grupo GRL S.L.

GT Motive Einsa SAU

## H

Hijos de Rivera, Inversiones Corporativas S.L.

## I

IKEA

Ilustre Colegio de Abogados de A Coruña

Ilustre Colegio de Abogados de Madrid

Instituto Galego de Xestión do 3er Sector  
(IGAXE3)

Integral Work Space S.L.

Interatlantic Fish

International Business and Communication Global  
Services S.L.U.

Invatia Research S.L.

Inveravante

IP Global

Isowat Made (Invertaresa)

## J

Jesús Antonio Vázquez Pérez

José Luis Joyerías

JPC Viso 2004 S.L.

## K

KPMG

## L

La Opinión de La Coruña S.L.U.  
Lance Talent S.L.  
Leggue Abogados  
López Villanueva S.A.  
Lucus Lex Abogados S.L.P.

## M

Maio Legal  
Manpower Team ETT, S.A.U.  
Mantelnor Outsourcing  
Markea, Asociación Galega de Marketing  
Mediasiete Communication and PR Consulting  
MNM Programación  
MOVE Servicios de Ocio y Deporte  
Museo do Pobo Galego  
Mutua Gallega de Accidentes de Trabajo

## N

Nasas Social&Media  
NCG División Inmobiliario S.L.  
Nortempo

## O

OBZ S.L.  
Odgers Berndtson Management Consultants S.L.  
OFIRPO  
OPERIS  
Óscar Rama Asesores Jurídicos Corporativos

## P

Producciones Ourego S.L.  
Prosegur España  
PROYFE  
Pululart S.L.

## R

RAY Human Capital  
Redflexión Consultores S.L.

## S

Serviguide Consultoría S.L.  
Servitalent Gestión del Talento Directivo S.L.  
Simplemente AVANZA  
Smartempus S.L.

## T

Taresa Norte S.L.  
Tecnocom  
Transportes Ázkar

## U

Uniminuto Corp. Universitaria Minuto de Dios  
Universidad de Santiago de Compostela

## V

Viajes Orzán

## W

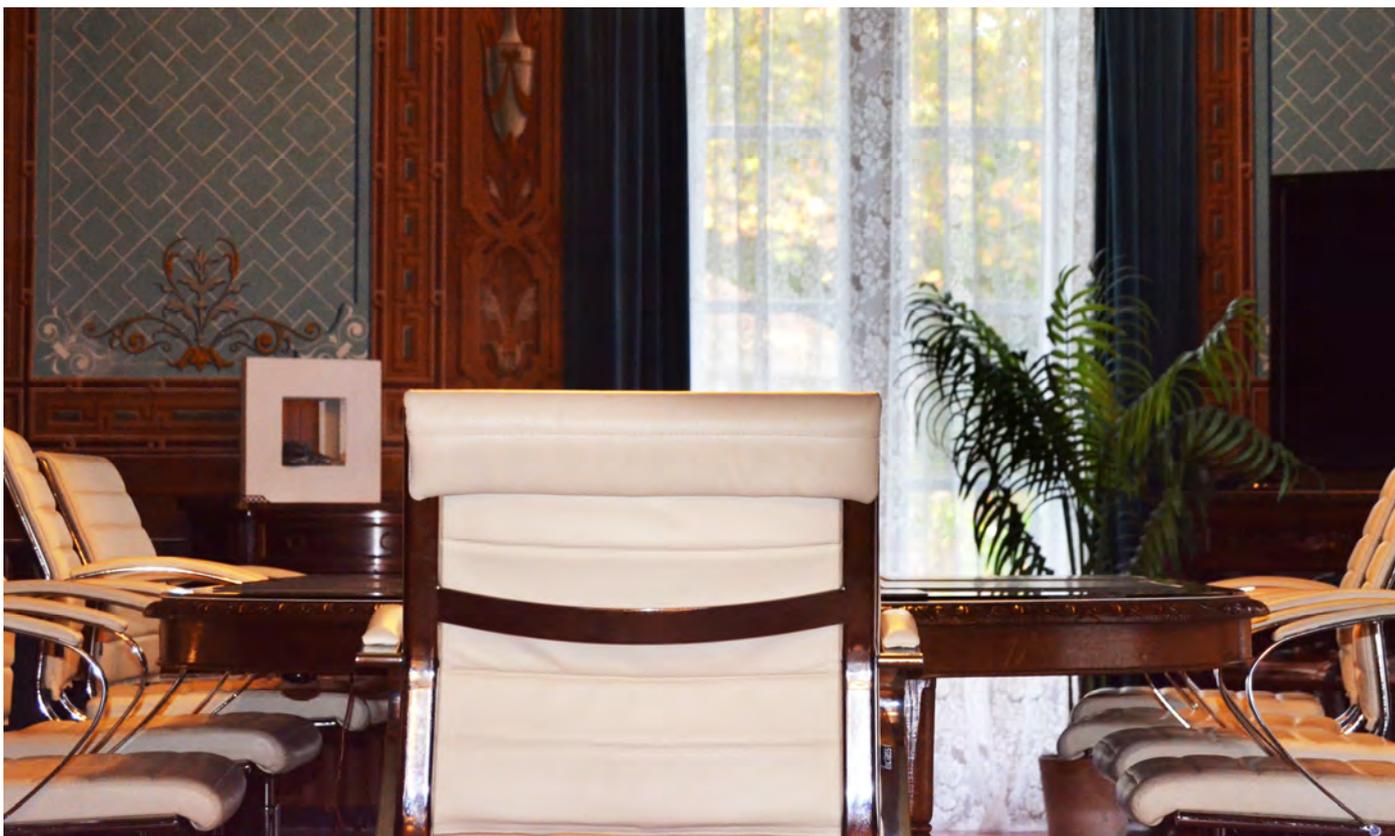
WAYNA Consultora S.L.  
WEB Menús S.L.  
White Spirit S.L.

## X

XESTADEM S.L.  
Xoán Antón Pérez Lema

## Z

ZEMSANIA



## CONDICIONES ECONÓMICAS

El importe de la matrícula del Programa Máster deberá abonarse conforme a los plazos que figuren en la carta de admisión.

**IFFE Business School** ofrece a sus estudiantes la posibilidad de beneficiarse de convenios de financiación con diversos organismos que facilitan el acceso a recursos para formalizar la matrícula en nuestros Programas Máster.

**IFFE Business School** pone a disposición de sus alumnos un atractivo programa de becas sujeto al cumplimiento de determinadas condiciones. Los candidatos pueden obtener más información en <http://www.iffe.es/becas/> o solicitarla a través del correo electrónico [admission@iffe.es](mailto:admission@iffe.es).

## COMUNIDAD IFFE

**Comunidad IFFE** es una iniciativa que engloba al conjunto de alumnos, antiguos alumnos, claustro académico y comunidad empresarial y social relacionada con **IFFE Business School**. Configura, así, un ecosistema relacional alrededor de las actividades desarrolladas por IFFE como Escuela de Negocios. Para más información entrar en:

<http://www.iffe.es/comunidad-iffe/>.

**IFFE Business School** ofrece un servicio de apoyo y orientación al alumno acerca de las distintas oportunidades profesionales a las que puede acceder.

## ADMISIÓN Y MATRÍCULA

### SELECCIÓN DE CANDIDATURAS

Tras realizar la solicitud, el candidato será convocado a una entrevista personal con un miembro de la Junta Académica de **IFFE Business School**, en la que habrá de detallar su perfil académico y profesional, así como las motivaciones que le llevan a solicitar su admisión dentro del Programa Máster.

El candidato formalizará la solicitud de admisión, remitiendo la documentación requerida a **IFFE Business School**, bien por correo postal, bien por email a través de [admission@iffe.es](mailto:admission@iffe.es).

Una vez recibida la documentación se remitirá a la Junta Académica de **IFFE Business School** para que resuelva sobre la admisión de los candidatos.

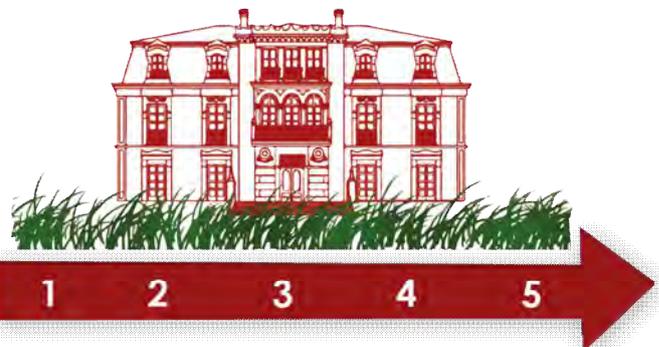
Las condiciones contractuales para la formalización de la matrícula serán concretadas tras la admisión.

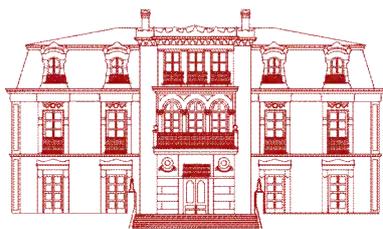


Si el alumno es admitido por la Junta Académica de **IFFE Business School** le será notificado para que pueda proceder a formalizar su inscripción .

### PROCESO DE ADMISIÓN Y MATRÍCULA EN IFFE Business School

- 1 CONTACTO DEL ALUMNO CON **IFFE Business School**
- 2 INFORMACIÓN Y REALIZACIÓN DE ENTREVISTA
- 3 EVALUACIÓN DE LA CANDIDATURA POR PARTE DE LA JUNTA ACADÉMICA
- 4 ACEPTACIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA ADMISIÓN
- 5 NOTIFICACIÓN Y MATRICULACIÓN





*Piensa en ti, invierte en tu futuro*

## Campus IFFE

---

 Pazo das Cadeas, N-VI, Km 586  
San Pedro de Nós, 15176 - Oleiros  
A Coruña - España

 (+34) 981 654 772

 admision@iffe.es

 [www.iffe.es](http://www.iffe.es)

