

Máster Universitario en Dirección de Marketing Internacional

RESUMEN MEMORIA ANUAL DE SEGUIMIENTO

CURSO ACADÉMICO
2019-20

2. Perfil de Ingreso

MADRID

MÉTRICA	2019-20
a. OFERTA	40
b. DEMANDA DEL PLAN DE ESTUDIOS	103
d. ESTUDIANTES MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO	16
f. ESTUDIANTES MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO A TIEMPO COMPLETO	15
f'. ESTUDIANTES MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO A TIEMPO PARCIAL	1
h. ESTUDIANTES MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO SIN ANULACIONES	12
i. ESTUDIANTES MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO QUE ANULARON	4
j. % ESTUDIANTES QUE ANULARON	25%
k. ESTUDIANTES MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO (HOMBRES)	6
k. ESTUDIANTES MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO (MUJERES)	10
m. ESTUDIANTES MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO DE FUERA DE LA CAM	3
n. ESTUDIANTES MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO EXTRANJEROS	6
o. % MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO (HOMBRES)	37.5%
p. % MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO (MUJERES)	62.5%
q. % MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO DE FUERA DE LA CAM	30%
r. % MATRICULADOS DE NUEVO INGRESO EXTRANJEROS	37.5%
s. TASA DE COBERTURA SIN TRASLADOS (% PLAZAS OFERTADAS CUBIERTAS POR ESTUDIANTES SIN ANULACIONES NI PROCEDENTES DE TRASLADO)	30%
s'. TASA DE COBERTURA GLOBAL (% PLAZAS OFERTADAS CUBIERTAS POR ESTUDIANTES SIN ANULACIONES)	30%

MADRID. Métricas del perfil de ingreso. Evolución.

3. Resultados por Asignatura - Curso 2019-20

MADRID

Curso 1º

ASIGNATURA	CARACTER	Nº MAT.	1ª MATRÍCULA	2ª Y POSTERIORES	REND. EN 1ª MATRÍCULA	SUP.	NO-SUP.	NO-PR.	RENDIMIENTO	PRESENTACION	SUPERACION	SS	AP	NT	SB
CREACIÓN DE VALOR EN MERCADOS INTERNACIONALES	OBLIGATORIAS	12	12	0	100%	12	0	0	100%	100%	100%	0%	25%	75%	0%
DESARROLLO DEL PROFESIONAL DEL MARKETING EN UN ENTORNO GLOBAL	OBLIGATORIAS	12	12	0	100%	12	0	0	100%	100%	100%	0%	25%	75%	0%
DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING INTERNACIONAL: CLAVES DE LA COMPETENCIA Y EL ÉXITO EN MERCADOS	OBLIGATORIAS	12	12	0	100%	12	0	0	100%	100%	100%	0%	33.3%	66.6%	0%
ENTREGA DE VALOR AL CLIENTE INTERNACIONAL	OBLIGATORIAS	12	12	0	100%	12	0	0	100%	100%	100%	0%	41.6%	41.6%	16.6%
ESTRATEGIAS DE VENTA Y COMERCIALIZACIÓN	OBLIGATORIAS	12	12	0	100%	12	0	0	100%	100%	100%	0%	66.6%	33.3%	0%

ASIGNATURA	CARACTER	Nº MAT.	1ª MATRÍCULA	2ª Y POSTERIORES	REND. EN 1ª MATRÍCULA	SUP.	NO-SUP.	NO-PRÉS.	RENDIMIENTO	PRESENTACION	SUPERACION	SS	AP	NT	SB
INTERNACIONALES															
GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE LAS DECISIONES ESTRATÉGICAS DE MARKETING INTERNACIONAL	OBLIGATORIAS	12	12	0	100%	12	0	0	100%	100%	100%	0%	25%	50%	25%
MARKETING DIGITAL EN ENTORNOS INTERNACIONALES	OBLIGATORIAS	12	12	0	100%	12	0	0	100%	100%	100%	0%	0%	75%	25%
MERCADOS GLOBALES: INVESTIGACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR	OBLIGATORIAS	12	12	0	100%	12	0	0	100%	100%	100%	0%	8.33%	83.33%	8.33%
PRÁCTICAS EN EMPRESA	OBLIGATORIAS	12	12	0	100%	12	0	0	100%	100%	100%	0%	0%	50%	50%
TRABAJO DE FIN DE MÁSTER	OBLIGATORIAS	12	12	0	75%	9	1	2	75%	83.33%	90%	10%	70%	20%	0%

MADRID. Resultados por asignatura: N° de estudiantes por resultado y tasas. Año 2019-20. Curso1º.

- Nota:** En las asignaturas "PRÁCTICAS EXTERNAS" si las hubiera, es posible que la distribución en porcentajes de las notas que implican superación (AP, NT, SB) no sume 100% en algunos casos. Es debido a que el reconocimiento de créditos por la experiencia laboral y profesional, y de enseñanzas universitarias no oficiales incorporará calificación de Reconocimiento (RC), sin calificación numérica, por lo que no computarán a efectos de baremación del expediente.

4. Profesorado

MADRID

CATEGORÍA	2019-20
Profesionales	15%
Profesor Asociado	5%
Profesor Ayudante Doctor	10%
Profesor Contratado Doctor	30%
Profesor Visitante	25%
Titular de Universidad	15%
TOTAL	100%

MADRID. Composición porcentual del profesorado por tipo de contrato. Evolución.

CATEGORÍA	2019-20
Profesionales	3
Profesor Asociado	1
Profesor Ayudante Doctor	2
Profesor Contratado Doctor	6
Profesor Visitante	5
Titular de Universidad	3
TOTAL	20

MADRID. N° de profesores por tipo de contrato. Evolución.

INDICADOR	2019-20
% DOCTORES	80%
N° DOCTORES	16
N° TIEMPO COMPLETO	16
N° TIEMPO PARCIAL	4
QUINQUENIOS	28
SEXENIOS	7

INDICADOR	2019-20
TRAMOS DOCENTIA	24

MADRID. Otros indicadores. Evolución.