

## OPTATIVAS GRADO ADE 4º E2+ANALYTICS

### BRANDING/ GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LA MARCA

Profesor de referencia: Pilar Melara [Pmelara@comillas.edu](mailto:Pmelara@comillas.edu)

Dirección de Departamento: Profesora Isabel Carrero [icarrero@comillas.edu](mailto:icarrero@comillas.edu)

Idioma: inglés

Descubre el poder del *branding*. En esta asignatura abordamos cómo la marca se ha convertido en un activo estratégico esencial, superando la importancia del propio producto. Este curso te proporcionará herramientas prácticas para identificar y definir la identidad y posicionamiento de una marca, claves para diferenciarla en un mercado competitivo. Aprenderás a tomar decisiones estratégicas que aumentan el *brand equity*, convirtiéndola en una ventaja competitiva única que atrae y retiene consumidores. Este enfoque te equipará para enfrentarte a desafíos reales en la gestión de marcas, preparándote para crear y sostener marcas fuertes que generen impacto duradero en los negocios. Prepárate para aplicar conceptos estratégicos que transformarán tu perspectiva sobre cómo una marca efectiva puede influir significativamente en el éxito empresarial.

### COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Profesor de referencia: Alfonso Fernández del Hoyo [fdelhoyo@comillas.edu](mailto:fdelhoyo@comillas.edu)

Dirección de Departamento: Profesora Isabel Carrero [icarrero@comillas.edu](mailto:icarrero@comillas.edu)

Idioma: español

Esta asignatura aporta conceptos fundamentales relacionados con el proceso de compra y trata de explicar mediante el uso de innovadoras herramientas de análisis las variables fundamentales que inciden en el mismo. Es por lo tanto una asignatura básica para todas aquellas personas que quieran trabajar en Marketing, pues conocer al consumidor y sus pautas de conducta es fundamental para poder satisfacer de manera adecuada sus necesidades circunstancia clave donde radica el éxito empresarial actual. Partiendo de la idea base de que comprar es solucionar problemas, en esta asignatura se analiza tanto el proceso de decisión de compra como todas las variables (individuales, grupales y del entorno) que influyen en dicho proceso. Dado que el objeto de estudio apela a aspectos cotidianos y corrientes de nuestras vidas, además aporta claves para analizar la sociedad y para reconocernos como consumidores, proporcionando así una interesante base para la reflexión actual.

## COMUNICACION

Profesor de referencia: Carmen Valor [Cvalor@comillas.edu](mailto:Cvalor@comillas.edu).

Dirección de Departamento: Profesora Isabel Carrero [icarrero@comillas.edu](mailto:icarrero@comillas.edu).

Idioma: inglés

En esta asignatura te sumergirás en las complejidades del *outbound and inbound marketing*. Desde comprender los matices de los medios digitales y no digitales hasta dominar el análisis de resultados, obtendrás ideas claves para optimizar el rendimiento de tu marca. Desarrollarás mensajes persuasivos para tus audiencias. Adquirirás experiencia en *search marketing* tanto orgánico como de pago, desentrañando los misterios de la optimización del rendimiento de la marca a través de un meticuloso análisis de resultados. Aprenderás a utilizar estrategias de comunicación para mejorar el conocimiento de la marca, impulsar el tráfico web y cultivar relaciones duraderas con los clientes. Y, cerrando el proceso, adquirirás las habilidades para medir y analizar resultados de manera efectiva, asegurando que cada acción que realices contribuya al éxito de tu marca.

## CONSOLIDACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

Profesor de referencia: Jorge Martín Magdalena [jmmagdalena@comillas.edu](mailto:jmmagdalena@comillas.edu)

Dirección de Departamento: Profesora Susana de los Ríos Sastre [srios@comillas.edu](mailto:srios@comillas.edu)

Idioma: español

Objetivos: En un mundo cada vez más globalizado, las empresas pueden operar a través de Grupos empresariales con sociedades en distintos países. Los principales objetivos de esta asignatura son, por lo tanto, aprender cómo se consolidan los Estados Financieros de los Grupos Empresariales, para saber cómo analizarlos, en el marco de la preparación del alumno para enfrentarse a operaciones de M&A, consultoría y gestión financiera. El conocimiento de la consolidación de estados financieros es altamente valorado por empleadores en sectores como banca, consultoría, auditoría y corporaciones multinacionales.

Contenido: (alineado con el contenido del CFA y de ACCA):

- Grupos Empresariales: estructuras sociedades de dominio entre la sociedad holding y las sociedades dependientes del grupo.
- Proceso de elaboración de las Cuentas Anuales Consolidadas de un Grupo de Empresas.
- Análisis de Cuentas Anuales Consolidadas de grupos empresariales como por ejemplo Inditex, Grupo El Corte Inglés, Repsol, Iberdrola, etc.

Software utilizado: FactSet y Microsoft Excel

## **CONTROL PRESUPUESTARIO**

Profesor de referencia: Carmen Bada Olan [mcbada@comillas.edu](mailto:mcbada@comillas.edu)

Dirección de Departamento: Profesora Susana de los Ríos Sastre [srios@comillas.edu](mailto:srios@comillas.edu)

Idioma: español

Objetivos: Conocimiento, comprensión y aplicación de los sistemas de planificación y control presupuestario como herramienta para la toma de decisiones en la empresa. Aprender las diferentes herramientas de presupuestación y saber establecer acciones correctoras, a través del seguimiento y control de las desviaciones presupuestarias.

Contenido (alineado con el contenido del CFA y de ACCA):

- Planificación y control presupuestario, diferentes fuentes de información para la toma de decisiones.
- Elaboración del presupuesto: presupuesto operativo, presupuesto financiero.
- Ejecución y control presupuestario para la toma de decisiones: cálculo de desviaciones, los ratios, toma de decisiones.

Software utilizado: FactSet y Microsoft Excel

## **DESARROLLO SOSTENIBLE Y MEDIO AMBIENTE: ¿CÓMO COMPATIBILIZAR CRECIMIENTO ECONÓMICO Y UN USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS?**

Profesora de referencia: Elisa Aracil [earacil@icade.comillas.edu](mailto:earacil@icade.comillas.edu)

Dirección de Departamento: Prof. Gonzalo Gómez Bengoechea [gonzalo.gomez@comillas.edu](mailto:gonzalo.gomez@comillas.edu)

Idioma: inglés

En este curso analizaremos en profundidad los grandes retos sociales y medioambientales, y sus posibles soluciones económicas, financieras y empresariales. Por ejemplo, a partir de los datos de emisiones de Co2 examinaremos los diversos instrumentos disponibles, públicos y privados, para incentivar la descarbonización. Estos instrumentos incluyen los mercados de carbono, los sistemas de compensación de emisiones (offsets), las Nationally Determined Contributions (NDCs) y otras estrategias clave para combatir el cambio climático. Además de los retos medioambientales, analizaremos problemas sociales y qué mecanismos económicos pueden mitigar, por ejemplo, la desigualdad de ingresos, considerando la dimensión social de las políticas de desarrollo sostenible.

### **ECONOMÍA ESPAÑOLA: NAVEGANDO UN ENTORNO DOMÉSTICO INCIERTO**

Profesor de referencia: Javier Ramos [ajramos@comillas.edu](mailto:ajramos@comillas.edu)

Dirección de Departamento: Prof. Gonzalo Gómez Bengoechea [gonzalo.gomez@comillas.edu](mailto:gonzalo.gomez@comillas.edu)

Idioma: español

La optimización de las decisiones empresariales, objetivo básico del grado en Administración y Dirección de Empresas, exige conocer el entorno económico y financiero en el que se producen. La disciplina de Economía española aporta al alumno conocimientos básicos sobre cómo es y cómo funciona el entorno macroeconómico en el que se mueven las empresas españolas, las instituciones económicas que operan en ellos, así como las políticas económicas desarrolladas.

### **ECONOMÍA MUNDIAL: EL CONTEXTO GLOBAL**

Profesor de referencia: Gonzalo Gómez Bengoechea [gonzalo.gomez@comillas.edu](mailto:gonzalo.gomez@comillas.edu)

Dirección de Departamento: Prof. Gonzalo Gómez Bengoechea [gonzalo.gomez@comillas.edu](mailto:gonzalo.gomez@comillas.edu)

Idioma: inglés

¿Ha muerto el Trumpismo? ¿Está Biden preparado para transformar la economía americana? ¿Qué papel jugará China en el siglo XXI? ¿Y la Unión Europea? ¿Qué impacto tendrá el COVID en el mundo durante los próximos años? Esta asignatura proporciona las herramientas para analizar y comprender la dinámica y la situación de la economía mundial: la crisis de la globalización, los vínculos entre mercados, estados y reguladores

### **FUSIONES, ADQUISICIONES Y REESTRUCTURACIONES EMPRESARIALES**

Profesor de referencia: Rocío Sáenz-Diez Rojas [rsaenz@comillas.edu](mailto:rsaenz@comillas.edu)

Dirección de Departamento: Profesora Susana de los Ríos Sastre [srios@comillas.edu](mailto:srios@comillas.edu)

Idioma: inglés

Objetivos: Comprensión de los fundamentos de las operaciones de concentración empresarial (M&A), conocimiento de los procesos para llevar a cabo dichas operaciones y análisis de los motivos que las impulsan y los factores que pueden hacerlas fracasar.

Contenido (alineado con el contenido del CFA y de ACCA):

- Relación entre el precio pagado, la prima de control, el valor de las sinergias y la creación de valor de la operación.
- El proceso de realización de las fusiones o adquisiciones, desde los puntos de vista contable, fiscal, jurídico y del mercado, distinguiendo entre compradores estratégicos (empresas industriales) y financieros (capital riesgo). Procesos de compra-venta de empresas cotizadas (OPAs) y no cotizadas.

- Aplicación de valoración de empresas mediante el descuento de flujos de caja y múltiplos. Análisis específicos de operaciones de M&A (impacto sobre el BPA, LBOs, etc.)

Software utilizado: FactSet, Bloomberg y Microsoft Excel

## GESTIÓN DE CARTERAS E INVERSIONES

Profesor de referencia: Ignacio Cervera Conte [icervera@comillas.edu](mailto:icervera@comillas.edu)

Dirección de Departamento: Profesora Susana de los Ríos Sastre [srios@comillas.edu](mailto:srios@comillas.edu)

Idioma: inglés

Objetivos: Conocimiento de las teorías, las técnicas y los modelos utilizados para la elaboración de carteras de valores a partir de la política de inversión a seguir, de las condiciones de mercado y de la normativa vigente. Elaboración de políticas de inversión a partir del perfil del inversor. Conocimiento de la tipología de gestión según distintas estrategias. Conocimiento de la tipología de la inversión colectiva (fondos de inversión, SICAVs, *hedge fund*, etc.). Conocimiento de las buenas prácticas en la gestión de carteras.

Contenido (alineado con el contenido del CFA y de ACCA):

- Función del gestor de carteras, herramientas y técnicas disponibles utilizadas en la práctica y diferentes sistemas para evaluar el trabajo de un gestor de carteras.
- Proceso de asignación de activos o asset allocation. Utilización de benchmarks.
- Gestión activa, pasiva y alternativa.

Software utilizado: FactSet, Bloomberg, Yahoo Finance, Python y Microsoft Excel

## INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL

Profesor de referencia: Laura Fernández [lfmendez@icade.comillas.edu](mailto:lfmendez@icade.comillas.edu)

Dirección de Departamento: Profesor Antonio Nuñez [anup@comillas.edu](mailto:anup@comillas.edu)

Idioma: inglés

DESCRIPTOR/OBJETIVOS: **Comprender el contexto internacional** desde una perspectiva multidisciplinar (política, económica, cultural y social) y analizar cómo afecta a las **decisiones estratégicas de las empresas internacionales**. Utilizar **herramientas** y marcos que ayuden a gestionar la información cada vez más compleja. **Análisis del entorno geopolítico mundial y su impacto en las decisiones empresariales** (e.g. diferencias culturales, políticas). *Se abordarán las principales decisiones empresariales a la hora de internacionalizarse (dónde, cómo y cuándo), así como las opciones de estrategias internacionales.*

### **LIDERAZGO y CAMBIO**

Profesor de referencia: Eduardo Gismera [egismera@comillas.edu](mailto:egismera@comillas.edu)

Dirección de Departamento: Profesor Antonio Nuñez [anup@comillas.edu](mailto:anup@comillas.edu)

Idioma: español

DESCRIPTOR/OBJETIVOS: aproximación realista y práctica de los alumnos al ejercicio del liderazgo en las organizaciones. De forma más precisa, la asignatura parte de la discusión en torno al concepto de liderazgo (qué se entiende por liderazgo, fuentes de poder e influencia, potestad vs. autoridad) y de las claves para conseguir la autoridad (posicionamiento, compromiso, consistencia y resultados). Incluye el conocimiento de las propias fortalezas y debilidades, el entrenamiento en habilidades y conductas directivas orientadas al desarrollo del liderazgo en equipos profesionales: *persuasión e influencia sobre las personas en la organización (entrevistas), toma de decisiones, dirección de reuniones, organización del tiempo, delegación y finalmente la gestión del cambio organizacional.*

### **POLÍTICA ECONÓMICA: ¿CÓMO ME PUEDEN INFLUIR OTROS AGENTES ECONÓMICOS O LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES EN MI TOMA DE DECISIONES?**

Profesor de referencia: Peter Claeys [pgaclaey@comillas.edu](mailto:pgaclaey@comillas.edu)

Dirección de Departamento: Prof. Gonzalo Gómez Bengoechea [gonzalo.gomez@comillas.edu](mailto:gonzalo.gomez@comillas.edu)

Idioma: español

En estos tiempos extraños, la dicotomía entre salud y economía forma parte del debate diario, económico, político y social. ¿Dónde está el punto óptimo? ¿Pueden las políticas que funcionan en un país aplicarse directamente en otro? ¿Qué podemos hacer para aliviar los efectos sociales de una recesión? ¿Coincide el óptimo económico siempre con el óptimo social? ¿Y con el óptimo electoral?

### **SUPPLY CHAIN MANAGEMENT/ GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO**

Profesor de referencia: Manuel Morales [mcontreras@icade.comillas.edu](mailto:mcontreras@icade.comillas.edu)

Dirección de Departamento: Profesor Antonio Nuñez [anup@comillas.edu](mailto:anup@comillas.edu)

Idioma: inglés

DESCRIPTOR/OBJETIVOS: mejorar la eficiencia logística mediante el conocimiento y comprensión de las claves de la gestión de la cadena de suministro en un contexto global. En una primera parte, se exponen conceptos sobre el sistema logístico empresarial y las funciones logísticas en la cadena de suministro. En una segunda parte, se desarrollan las funciones logísticas de aprovisionamientos, producción y distribución física. A continuación, se exponen conceptos referidos a estrategias logísticas en la cadena de suministro, considerando las oportunidades y las amenazas derivadas de la dimensión internacional de las operaciones (pe. la explotación de las ventajas derivadas de la localización más eficiente de aprovisionamiento y de almacenes). *Se añade la reflexión sobre el*

*efecto látigo como fuente de ineficiencias en la cadena de suministro y las relaciones de colaboración entre empresas de la cadena. Finalmente, se introducen conceptos sobre las aplicaciones de las tecnologías de la información en la gestión logística de la cadena de suministro (ERP y SCM).*

### **TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN y GESTIÓN DE CONFLICTOS**

Profesor de referencia: M<sup>º</sup> José Martín [mariajo@comillas.edu](mailto:mariajo@comillas.edu)

Dirección de Departamento: Profesor Antonio Nuñez [anup@comillas.edu](mailto:anup@comillas.edu)

Idioma: español

DESCRIPTOR/OBJETIVOS: Poner en práctica habilidades directivas de Negociación y Gestión de Conflictos, trabajando los principios básicos para una correcta negociación. La preparación sistemática de los elementos de la negociación: intereses, posiciones, alternativas para incrementar el poder. La negociación como recurso para la resolución de conflictos. El potencial del conflicto como motor de cambio e innovación. Cómo desbloquear una negociación cuando el conflicto nos impide llegar a un acuerdo. Consideraciones ante el juego sucio, el jiu-jitsu. Análisis de las motivaciones como base para ofrecer soluciones en una negociación. La Comunicación verbal y no verbal en la negociación y la resolución de conflictos: la importancia de la escucha activa. *Fundamentalmente los conocimientos se adquieren en el aula mediante ejercicios prácticos de simulación de negociaciones (role play) y análisis de casos.*

### **VENTAS Y RETALING**

Profesor de referencia: Victoria Labajo [Labajo@comillas.edu](mailto:Labajo@comillas.edu).

Dirección de Departamento: Profesora Isabel Carrero [icarrero@comillas.edu](mailto:icarrero@comillas.edu)

Idioma: español

En "Ventas y Retail", adquirirás la formación y las habilidades esenciales para la gestión comercial B2B, desde la organización, planificación y liderazgo eficiente de equipos de ventas hasta la evaluación de desempeño. Aprenderás estrategias innovadoras para gestionar relaciones con clientes y canales de venta, tanto a nivel doméstico como global, en el dinámico entorno de una distribución que se articula cada vez más en modelos *e-commerce* y el *omnichannel*. Esta asignatura te ofrece herramientas prácticas y conocimientos aplicables que te prepararán para enfrentar los retos actuales tanto de las marcas como de los *retailers*, haciéndote un profesional más competente y versátil en el mundo del marketing y la comercialización.