

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Clase de Estudio o Titulación	Máster
Nombre del Estudio	MASTER DE INTELIGENCIA ECONÓMICA Y GEOPOLÍTICA (MIEG)

Nº EDICIÓN: 1

Fecha de inicio edición (mes y año):	septiembre .- 2021
Fecha de finalización (mes y año):	junio.- 2022
Centro:	CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
Fecha de aprobación en Junta de Centro (campo a rellenar):	25/03/2021

Nota Importante

Antes de proceder a la cumplimentación de este formulario, téngase en cuenta las instrucciones para ello, la «Normativa sobre enseñanzas propias y formación continua de la Universidad Autónoma de Madrid», aprobada por el Consejo de Gobierno de la UAM en fecha 5 de febrero de 2010, en adelante “Normativa UAM” y la “Guía Práctica para la planificación, desarrollo y gestión de títulos propios en la Universidad Autónoma de Madrid” aprobada por la Comisión de Estudios de Posgrado y Formación continua el 31 de enero de 2017 ([«Enlace a las instrucciones, Normativa UAM y Guía Práctica»](#))

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

1. DESCRIPCIÓN DEL TÍTULO	
1.1. Nombre del estudio:	
MASTER DE INTELIGENCIA ECONÓMICA Y GEOPOLÍTICA (MIEG)	
1.2. Universidad/es participantes:	
<input type="button" value="Añadir Universidad"/>	
<input checked="" type="checkbox"/>	
1.3. Centro/s, Departamento/s o Instituto/s responsable/s del Programa:	
<input type="button" value="Añadir Centro"/>	
<input checked="" type="checkbox"/>	Escuela de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales
1.4. Dirección académica	
<input type="button" value="Añadir Dirección"/>	
Dirección:	
Nombre y Apellidos Director/-a	Ángel Rodríguez García-Brazales
Categoría académica o Cargo:	Prof. Titular
Universidad, Centro de adscripción o empresa:	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
E-mail institucional	angel.rodriguez@uam.es
Tfno. institucional	7060
<input checked="" type="checkbox"/>	
Subdirección	
<input type="button" value="Añadir Subdirección"/>	
Nombre y Apellidos Subdirector/-a	Manuel de Juan Espinosa
Categoría académica o Cargo:	Catedrático
Universidad, Centro de adscripción o empresa:	Facultad de Psicología de la Universidad Autónoma de Madrid
E-mail institucional	manuel.dejuan@uam.es
Tfno. institucional	686 62 84 34
<input checked="" type="checkbox"/>	
Secretaría académica	
Nombre y Apellidos Secretario/-a Académica/-a	Jorge Turmo Arnal
Categoría académica o Cargo:	Prof. Contratado Doctor
Universidad, Centro de adscripción o Empresa:	Facultad de Ciencias Económicas Universidad Autónoma de Madrid
E-mail institucional	jorge.turmo@uam.es
Tfno. institucional	6153
Comisión responsable	
En caso de ser necesaria su existencia, indique Nombre, Apellidos, Categoría Académica y Centro de adscripción de sus miembros	
<input type="button" value="Eliminar Miembro"/> <input type="button" value="Añadir Miembro"/>	
1	Nacho Montero García-Celay, Catedrático y Decano de la Facultad de Psicología de la UAM
2	Félix Fernando Muñoz Pérez, Profesor Contratado Doctor y Vicedecano de Investigación y Transferencia de la Facultad de Ciencias Económica y Empresariales de la UAM
3	Ángel Segundo Gómez González, Coronel y Director del Dto de Inteligencia de la ESFAS. Ministerio de Defensa
4	Balbino Prieto Alda. Presidente de Honor del Club de Exportadores e Inversores de España. Presidente de Anthelex International
5	Eva Ballesté Morillas. Doctora en Economía. Responsable del área de negocio de ALSTON y miembro asesor de la Junta Directiva del Club de Exportadores e Inversores de España.
Nombre y Apellidos de la persona de contacto (de entre las anteriores): Ángel Rodríguez	

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

1.5. Secretaría administrativa	
Nombre y Apellidos	Secretaría Administrativa de Formación Continua
Procedencia	Fundación de la Universidad Autónoma de Madrid
Experiencia en puestos de gestión administrativa:	Sí <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
E-mail institucional	secretaria.formacioncontinua@fuam.es
Tfno. institucional	8631
1.6. Tipo de enseñanza:	
Presencial	<input checked="" type="checkbox"/>
Semipresencial	<input type="checkbox"/>
On Line	<input type="checkbox"/>
1.7. Rama de conocimiento:	
CC Sociales y Jurídicas (Económicas)	
1.8. Número de plazas ofertadas	
Número mínimo	20
Número máximo	30
1.9. Becas	
Nº Becas:	2
% de becas sobre alumnos matriculados (mínimo 10%):	10%
Especificar a continuación los criterios de selección para la concesión de becas con porcentajes:	
Criterios:	Porcentajes:
Expediente Académico	40%
Situación Socioeconómica	60%
1.10. Instituciones o empresas colaboradoras (en su caso):	
<input type="button" value="Añadir Institución"/>	
Nombre de la entidad:	
Indique:	
Tipo de Entidad:	Público <input type="checkbox"/> Privado <input type="checkbox"/>
Entre sus actividades principales se encuentra la organización o impartición de cursos de formación:	Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	
Persona de contacto y puesto/cargo que ocupa:	Datos institucionales de contacto:
	E-mail:
	Teléfono:
Idoneidad de la colaboración propuesta	
1.11. Lugar (centro) de impartición:	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Módulo 15. Aula de Formación Continua
1.12. Tiempo de impartición:	

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Fecha de Inicio: <input type="text" value="10 de septiembre de 2021"/>	Número de cuatrimestres: <input type="text" value="2"/>
Primer cuatrimestre:	
Fechas: De <input type="text" value="13 de septiembre de 2021"/> a <input type="text" value="21 de enero de 2022"/>	
Nº de semanas: <input type="text" value="16"/>	Nº horas de docencia por semana: <input type="text" value="16"/>
Horario: <input type="text" value="16:00 a 20:30 lunes a jueves."/>	
Segundo cuatrimestre:	
Fechas: De <input type="text" value="31 de enero de 2022"/> a <input type="text" value="20 de mayo de 2022"/>	
Nº de semanas: <input type="text" value="16"/>	Nº horas de docencia por semana: <input type="text" value="16"/>
Horario: <input type="text" value="16:00-20:00"/>	
Tercer cuatrimestre:	
Fechas: De <input type="text"/> a <input type="text"/>	
Nº de semanas: <input type="text"/>	Nº horas de docencia por semana: <input type="text"/>
Horario: <input type="text"/>	
Cuarto cuatrimestre:	
Fechas: De <input type="text"/> a <input type="text"/>	
Nº de semanas: <input type="text"/>	Nº horas de docencia por semana: <input type="text"/>
Horario: <input type="text"/>	

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

1.13. Precios y plazos de inscripción y matrícula

ECTS	Precio por ECTS	Precio total	Descuento Alumni (10%)
60	84	5.040	Sí <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>

Plazo de inscripción	Desde: 1 de Abril	hasta: (límite hasta 1 día antes del comienzo de las clases)
Plazo de matrícula	Desde: 1 de Abril	hasta: (límite hasta 1 mes después del comienzo de las clases)

Plazo/s de pago	Tipo de Pago: Único <input type="checkbox"/> Fraccionado <input checked="" type="checkbox"/>	
Tasa preinscripción	540 €	
Pago único	Hasta <input type="text"/>	€
Pago fraccionado	1er plazo hasta <input type="text" value="01/09/2021"/>	1.500 €
	2do plazo hasta <input type="text" value="01/12/2021"/>	1.500 €
	3er plazo hasta <input type="text" value="01/03/2022"/>	1.500 €

1.14. Definir el número de las asignaturas obligatorias y optativas que el alumnado deberá matricular del total de asignaturas ofrecidas en el Estudio.

Todas son obligatorias

2. JUSTIFICACIÓN DEL TÍTULO PROPUESTO

2.1. Interés académico y/o profesional

Las dinámicas de la globalización, la expansión de los “mercados de ganador único” (“winner-take-all markets”), los avances tecnológicos en todos los sectores productivos y de la comunicación, y la apertura a dos nuevos ámbitos o dimensiones, el ciberespacio y el entorno cognitivo (i.e., mental), han transformado nuestro mundo. En este nuevo entorno, con fronteras muy poco definidas, las organizaciones y empresas se orientan en la dirección de una mayor y exacerbada competencia. Tanto es así que, algunos no dudan en calificar esta hiper-competitividad de “guerra económica”.

Desenvolverse en este entorno exige un cambio de actitud en la gestión organizacional y empresarial. Dicho cambio se encamina a la búsqueda de una mayor flexibilidad estratégica que permita la necesaria adaptación, flexibilidad que requiere a su vez de una información precisa y cualificada sobre el complejo y variable conjunto de oportunidades, riesgos y amenazas que afectan a la supervivencia y éxito de las organizaciones en ese entorno conflictivo. Y ante estos conflictos, que podríamos calificar de bélicos, no quepa duda alguna; no se responde con la espada, como antaño, sino con el fino filo del bisturí de la Inteligencia. Invertir en inteligencia ya no es una opción, es una necesidad.

El dato y la información son el nuevo recurso energético que mueve el mundo en el Siglo XXI, tal y como lo fue el petróleo en el Siglo XX. La Inteligencia Económica son un conjunto de procedimientos sistemáticos de búsqueda y recogida de esos datos e información, de su procesamiento y transformación en conocimiento para la toma de decisiones económicas, empresariales y de política internacional. Es decir, de la aplicación de los principios, métodos, y herramientas de la ciencia que, en tiempo real, proporcionen un conocimiento riguroso, sólido, y contrastado tal que permita tomas de decisiones bien fundadas. Solo de esta forma pueden disminuirse los riesgos de de las decisiones y sus consecuencias, incrementar las oportunidades, y transformar las oportunidades en productos que proporcionen valor añadido. Por tanto, el uso de la inteligencia, no solo incrementa la eficacia de la acción, sino que también ahorra costes y repercute directamente en la cuenta de resultados.

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

La adquisición de estas habilidades y capacidades que los nuevos retos exigen de los cuadros directivos de las organizaciones, requiere de una formación complementaria y más flexible a la que se ofrece habitualmente en los grados y posgrados de carácter más académico. Ha de ser necesariamente una formación pluridisciplinar y de carácter eminentemente práctico, en la que se combinen aproximaciones procedentes de campos tan diversos como son las Relaciones Internacionales (en especial de la Diplomacia), Antropología Cultural, la Sociología de las Organizaciones, la Psicología Cognitiva, Social e Individual, la informática y la Teoría de Redes, la Geopolítica y la Geoeconomía, la Economía de la Cooperación, de la Negociación y del Conflicto; pues a todas ellas es necesario recurrir para desenvolverse en el mundo definido por la globalización y el ciberespacio. A la conjunción de esta diversidad de perspectivas se la ha venido en denominar sintéticamente "Inteligencia" y en concreto "Económica", que puede definirse como el conjunto de acciones coordinadas para la recogida, tratamiento, gestión y uso de la información relevante para las decisiones de los agentes y organizaciones económicas insertos en relaciones de cooperación, de competencia y de conflicto o "guerra económica" en entornos de incertidumbre y riesgos sistémicos.

El presente Máster aspira a satisfacer esta necesidad formativa. Pretende, por tanto, dar a conocer y enseñar a utilizar desde un punto de vista eminentemente aplicado ese conjunto de métodos, procedimientos y herramientas de Inteligencia que los agentes económicos deben tomar en consideración de forma permanente en los procesos de toma de decisiones en un mundo que cambia aceleradamente.

Si bien la Inteligencia Económica ha sido usada prioritariamente en el mundo empresarial, su utilidad es clara también para las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y para las Administraciones Públicas, pues también los entornos de este tipo de instituciones se ven afectados no sólo por los mismos vendavales de cambios de todo tipo que las empresas sino también por todos los acontecimientos que modifican diariamente los escenarios de las Relaciones Internacionales. Por esta razón, en este Máster la inteligencia económica aplicada al análisis de escenarios geopolíticos tiene un peso tan importante.

2.2. Referentes externos nacionales e internacionales que avalan la adecuación de la propuesta (indique si existen títulos de contenido similar en Universidades u otras instituciones de prestigio nacionales o extranjeras y especifique su denominación y su enlace web)

En el mundo existen diversas organizaciones similares a nuestra Escuela que ofrecen planes de formación semejantes al máster que proponemos, sin embargo las 5 más importantes en los ránquines internacionales son:

1. Paris ESLSCA. Business School. Master Stratégie Intelligence Economique. EGE École de Guerre Économique. (<http://ege.fr/>)
2. Ecole Européenne d'Intelligence Economique (EEIE) Paris (Versailles)/Bruxelles <https://www.eeie.fr/>
3. Maastrich University. School of Business and Economics. Master Information Management and Business Intelligence. (www.maastrichtuniversity.nl/web/show/id=378498/langid=42)
4. HEC Montréal: Maitresse en Gestion (M. Sc.) - Intelligence d'Affaires. (www.hec.ca/programmes_ formations/msc/options/intelligence_affaires/)
5. Université de Strasbourg, (ITIRI). Master du Intelligence économique et gestion du développement international

3. OBJETIVOS GENERALES DEL TÍTULO PROPUESTO

3.1. Objetivos

El objetivo general de este máster es la adquisición no solo de conocimientos, sino fundamentalmente de las herramientas y destrezas que acompañan el ejercicio de Inteligencia Económica; esto es, "saber hacerla" ("How to do it"). Finalmente, terminado el máster los alumnos deberán ser capaces de demostrar su fluidez en el manejo de las técnicas expuestas, así como sus habilidades prácticas para el análisis de casos.

Los objetivos concretos del presente máster son, en consecuencia:

- Conocimiento de los cambios de modelo económico en el mundo actual, las implicaciones para la macro y microeconomía que implica el paso de la internacionalización a la globalización y de la Geopolítica a la Geoeconomía, y sus repercusiones en la microeconomía.
- Formación en los paradigmas, métodos, técnicas y herramientas de inteligencia económica, y su aplicación a la gestión estratégica empresarial.
- Capacitación para la creación de un entorno de Inteligencia Económica en la empresa.
- Aprendizaje de las experiencias prácticas de organizaciones del sector privado que están aplicando con éxito estrategias de Inteligencia Económica.
- Capacidad para aplicar el análisis y métodos aprendidos al diseño del sistema de Inteligencia Económica en un entorno empresarial concreto.

3.2. Principales competencias (enumere en torno a 10 competencias, distinguiendo entre competencias <<generales>> y <<específicas>>)

Competencias básicas:

- CG1. Capacidad para analizar y prever los riesgos sistémicos que afrontan empresas y países.
- CG2. Capacidad para analizar y diseñar sistemas de Inteligencia Económica en instituciones privadas y públicas.
- CG3. Capacidad para adquirir conocimientos y procesar información técnica y científica, utilizando los conocimientos adquiridos como base para poder ser innovadores en el desarrollo y aplicación de ideas.
- CG4. Capacidad de reunir e interpretar datos relevantes para emitir juicios, incluso resolviendo problemas en entornos económicos y culturales distintos.
- CG5. Tener la formación, aptitudes, destrezas y métodos necesarios para la realización de informes en el ámbito de la Inteligencia Económica.

Competencias específicas:

- CE01: Adquisición de conocimiento y comprensión de los conceptos básicos relacionados con el análisis de Inteligencia Económica,

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Seguridad, Geopolítica y Relaciones Internacionales.

- CE02: Capacidad para cuestionar planteamientos previos, que pueden ser erróneos o inducidos.
- CE03: Saber cómo detectar y prevenir los principales sesgos cognitivos en el análisis de información y la negociación en el área económica.
- CE04: Conocer y evaluar los diferentes tipos de fuentes de información existentes en el campo de la Inteligencia Económica.
- CE5: Conocer el catálogo de técnicas que pueden ser combinados para el estudio de casos concretos de Inteligencia Económica, así como la utilización de técnicas prospectivas que permitan idear escenarios futuros y la adopción de estrategias que permitan la adaptación flexible de las organizaciones.
- CE6: Conocer y detectar los riesgos ligados a las nuevas tecnologías y la necesidad de establecer estrategias de seguridad al respecto.
- CE7: Dominio de las herramientas que permitan la gestión adecuada de las situaciones de crisis, su control y comunicación.
- CE8: Desarrollar conocimientos sólidos sobre aplicaciones para la gestión de fuentes abiertas, así como la capacidad para valorar las posibilidades, ventajas e inconvenientes de las tecnologías propias, open source o comerciales.
- CE9: Manejo y dominio de los métodos y técnicas de negociación e influencia aplicados al campo de la Inteligencia Económica.

4. DIFUSIÓN, INFORMACIÓN Y CAPTACIÓN DE ESTUDIANTES

4.1. Canales específicos de difusión y captación de estudiantes

Webs de:
 Centro de Formación Continua
 Fundación de la Universidad Autónoma de Madrid
 Escuela de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales

- Difusión entre los estudiantes de 4º curso de los Grados de ADE, ADE-Derecho, Ciencias Políticas, Economía, Economía y Finanzas, Filosofía, Política y Economía, Derecho, Derecho y Ciencias Políticas, Informática, Psicología, Relaciones Internacionales.
- Difusión a través de la web del Instituto de Estudios Estratégicos.
- Difusión por las redes sociales de la Escuela de Inteligencia.
- Difusión entre las empresas e instituciones colaboradoras de la Escuela de Inteligencia.
- Difusión a través de los canales de YouTube de profesores participantes.

4.2. Acciones de difusión y captación previstas

- Envío de emails por las listas institucionales y actos de presentación de las diferentes Facultades.
- Preparación de vídeos de difusión de los profesores participantes para distribuir por redes sociales y YouTube.
- Carteles y tarjetas para distribuir entre los diferentes campus de Madrid.

4.3. Sistemas de información previos a la matriculación

- La Secretaría Administrativa de Formación Continua de la FUAM hará el seguimiento de las preinscripciones y matrícula.
- La dirección de curso atenderá por correo electrónico en la dirección institucional del Máster: escueladeinteligencia.lasei@uam.es

5. ACCESO Y ADMISIÓN DE ESTUDIANTES

Los requisitos de acceso serán los aprobados en la Normativa de Estudios Propios de la UAM

5.1. Requisitos de admisión específicos para el estudio

En el caso de estudiantes que no cuenten con un título de Grado español o extranjero homologado, podrán ser admitidos candidatos con al menos 5 años de experiencia profesional acreditada en Inteligencia Económica tanto de organismos públicos (cuerpos de seguridad del Estado, Defensa, Administración General y Autonómica) como en empresas privadas. En todos los casos, los candidatos deberán aportar:

- Vida laboral y contrato/s de trabajo u hoja de servicios.
- Informe de las actividades que han realizado (Máx 2 páginas).
- Referencias de sus empleadores.

5.2. Criterios de selección de estudiantes

- Perfil de la titulación de acceso: ADE, ADE-Derecho, Ciencias Políticas, Derecho, Derecho y Ciencias Políticas Economía, Economía y Finanzas, Filosofía, Política y Economía, Informática, Psicología y Relaciones Internacionales.(30%)
- Nota media del Expediente Académico. (30%)

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

- Haber cursado al menos 12 ECTS de materias relacionadas con técnicas de análisis cuantitativo: matemáticas, estadística. (20%)
 - Dominio del inglés. Aunque no es un requisito de acceso, se recomienda un nivel mínimo de B2. (20%)
- En el caso de estudiantes con perfil de acceso por experiencia profesional, se mantiene el criterio del inglés y:
- Años de experiencia profesional demostrada en Inteligencia Económica (30%)
 - Actividades realizadas (30%)
 - Referencias de sus empleadores (20%)

5.3. Sistemas de apoyo y orientación de los estudiantes una vez matriculados

- La Secretaría Administrativa de Formación Continua de la FUAM hará el seguimiento de las preinscripciones y matrícula.
- La dirección de curso atenderá por correo electrónico en la dirección institucional del Máster: escueladeinteligencia.lasei@uam.es.
- A través de Moodle y lista de correo institucional de Máster se darán instrucciones acerca de las clases, horarios, pruebas de evaluación, etc.

6. PLAN DE ESTUDIOS

6.1. Distribución de las actividades formativas por horas y por número de créditos

TIPO DE ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS				ECTS
	DOCENCIA PRESENCIAL	DOCENCIA NO PRESENCIAL	TRABAJO DEL ESTUDIANTE	TOTAL HORAS	
Asignaturas Obligatorias	520		780	1.300	52
Asignaturas Optativas ofertadas en el título					
Asignaturas Optativas a cursar por el estudiante					
Si el título tiene asignaturas online indique únicamente el nº de ECTS					
Prácticas de campo, laboratorio y clínica					
Prácticas externas					
Trabajo fin del título			200	200	8
TOTAL HORAS Y ECTS	520		980	1.500	60

Observaciones

El trabajo de fin de título se realiza bajo la figura de Programa de Profesionalización Marte. Consta de 4 talleres de 50 horas de duración cada uno. Estos talleres se llevarán a cabo de forma autónoma por los estudiantes durante cuatro fines de semana, bajo la supervisión digital de dos tutores, uno académico y otros profesional. Uno tendrá lugar en el primer semestre (2 ECTS) y el resto en el segundo (6ECTS). En los talleres se realizarán proyectos de inteligencia "reales" que darán lugar a sendos informes que tendrán que presentar el lunes a primera hora ante un tribunal de expertos, funcionarios y profesionales de empresa. Al terminar los cuatro talleres, deberán preparar una memoria en la que deben detallar cómo se realizó cada proyecto, las dificultades que encontraron y los objetivos que se cumplieron. Esta memoria, junto con los cuatro informes, constituyen el trabajo fin de titulación.

6.2. Tabla resumen de módulos y asignaturas

[AÑADA O ELIMINE TABLAS DE MÓDULOS Y FILAS DE ASIGNATURA DENTRO DE CADA MÓDULO SEGÚN PROCEDA]

Eliminar módulo

Añadir módulo

Módulos

Mód. 1	INTELIGENCIA ECONÓMICA Y COMPETITIVA (12 ECTS)
--------	--

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Asignaturas		Carácter	Período	Créditos
Elementos de Inteligencia		Obligatoria	1º Cuatrimestre	3
Polemología Económica		Obligatoria	1º Cuatrimestre	4
Inteligencia Competitiva		Obligatoria	2º Cuatrimestre	5
<input type="button" value="Añadir asignatura"/> <input type="button" value="Eliminar Asignatura"/>				
Mód. 2	INTELIGENCIA Y RELACIONES INTERNACIONALES (8 ECTS)			
Asignaturas		Carácter	Período	Créditos
Relaciones Internacionales, Geopolítica y Geoeconomía		Obligatoria	1º Cuatrimestre	5
Nuevas Diplomacias: Digital, Comercial y Cultural		Obligatoria	2º Cuatrimestre	3
<input type="button" value="Añadir asignatura"/> <input type="button" value="Eliminar Asignatura"/>				
Mód. 3	COMPETENCIAS PARA EL ANÁLISIS DE FUENTES HUMANAS (HUMINT): PERFILADO INDIRECTO DE PERSONALIDAD (12 ECTS)			
Asignaturas		Carácter	Período	Créditos
Competencias para el análisis de fuentes humanas (HUMINT): Perfilado indirecto de personalidad.		Obligatoria	1º Cuatrimestre	3
Influencia y persuasión orientadas a inteligencia		Obligatoria	2º Cuatrimestre	6
Influencia, persuasión y operaciones HUMINT		Obligatoria	2º Cuatrimestre	3
<input type="button" value="Añadir asignatura"/> <input type="button" value="Eliminar Asignatura"/>				
Mód. 4	GESTIÓN DE CRISIS (6 ECTS)			
Asignaturas		Carácter	Período	Créditos
Gestión de crisis		Obligatoria	2º Cuatrimestre	6
<input type="button" value="Añadir asignatura"/> <input type="button" value="Eliminar Asignatura"/>				
Mód. 5	COMPETENCIAS METODOLÓGICAS PARA LA REALIZACIÓN DE PROYECTOS (10 ECTS)			
Asignaturas		Carácter	Período	Créditos
Competencias metodológicas y tecnológicas		Obligatoria	2º Cuatrimestre	5
Competencias para el desarrollo de proyectos		Obligatoria	2º Cuatrimestre	5
<input type="button" value="Añadir asignatura"/> <input type="button" value="Eliminar Asignatura"/>				
Mód. 6	TALLER-SEMINARIO DE PREPARACIÓN PARA EL TRABAJO FIN DE TITULACIÓN: PROGRAMA DE PROFESIONALIZACIÓN (4 ECTS)			
Asignaturas		Carácter	Período	Créditos
Taller-Seminario de Preparación para el Trabajo Fin de Titulación		Obligatoria	1º Cuatrimestre	4

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

<input type="button" value="Añadir asignatura"/> <input type="button" value="Eliminar Asignatura"/>	
Módulo Prácticas de campo, laboratorio y clínica	
Prácticas de campo, laboratorio y clínica	Créditos
Módulo Prácticas Externas	
Prácticas Externas	Créditos
Módulo Trabajo fin de título	
Trabajo fin de título	Créditos
	8
6.3. Normas de permanencia específicas del título (el estudio deberá someterse a la normativa de permanencia vigente en cada momento para las enseñanzas propias de la UAM) Normativa de matrícula y permanencia de la Universidad Autónoma de Madrid aprobada en Consejo de gobierno de 15 de julio de 2019. Las solicitudes y las resoluciones serán informadas por la dirección de Máster al Centro de Formación Continua para su aprobación.	
6.4. En el caso de que el Título propuesto sea un Máster, ¿se ofertará alguno de sus módulos (o asignaturas) como título independiente de menor duración o como curso de corta duración? Sí <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>	
6.5. Contenido de las enseñanzas (FICHAS POR ASIGNATURA)	
Mód. 1	INTELIGENCIA ECONÓMICA Y COMPETITIVA (12 ECTS)
Asignatura Nº1	Elementos de Inteligencia
Número de créditos (min. 3 ECTS):	<input type="text" value="3"/>
Carácter (obligatoria / optativa):	<input type="text" value="Obligatoria"/>
Periodo lectivo de impartición:	<input type="text" value="1º Cuatrimestre"/>
Carácter (presencial / no presencial):	<input type="text" value="Presencial"/>
Requisitos previos (en su caso):	<input type="text"/>
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):	<input type="button" value="Eliminar competencia"/> <input type="button" value="Añadir competencia"/>
Ej. C1 ... C2 ... etc	
1	Generales: GG3, CG4, CG5
2	Específicas: CE01, CE04, CE05.
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:	<input type="button" value="Eliminar actividad"/> <input type="button" value="Añadir actividad"/>
1	Clases presenciales CG5, CE04, CE05
2	Estudios de caso GG3, CG4, CE01
Acciones de coordinación (en su caso):	<input type="button" value="Eliminar acción"/> <input type="button" value="Añadir acción"/>
1	

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Sistemas de evaluación y calificación:	
Asistencia a clase:	<input type="text" value="40"/> %
Evaluación continua:	<input type="text" value="40"/> %
Examen final:	<input type="text" value="20"/> %
TOTAL (la suma debe ser 100%):	<input type="text" value="100"/> %
Programa de la Asignatura (Temas y, en su caso, epígrafes de cada Tema)	
<input type="button" value="Eliminar tema"/> <input type="button" value="Añadir tema"/>	
Tema 1	ELEMENTOS DE INTELIGENCIA
<input checked="" type="checkbox"/>	- Aclarando el concepto de Inteligencia. Tipologías y campos. El Mundo actual y el mundo que viene: retos, nuevas realidades, y herramientas de la inteligencia. La Inteligencia en la Historia. Ética e Inteligencia: La delgada línea. El Ciclo de Inteligencia. Obtención y generación de inteligencia: del dato a la inteligencia. Metodología básica de inteligencia. La comunidad de inteligencia en España. Comunidad de inteligencia internacional y comunidad de inteligencia ampliada.
	<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>
Tema 2	BASES DE INTELIGENCIA ECONOMICA Y RRII
<input checked="" type="checkbox"/>	- Inteligencia Económica, Inteligencia Competitiva, Business Intelligence: Aclarando conceptos. Tipos de la Inteligencia Económica. La Inteligencia Económica aplicada a las Relaciones Internacionales: Inteligencia geopolítica e inteligencia diplomática. Qué es un/a analista de inteligencia económica. Perfil del/a analista de inteligencia. La Inteligencia Económica en el organigrama de las organizaciones y empresas. Expectativas y oportunidades de mercado. Inteligencia y guerra económica.
	<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>
Tema 3	INTELIGENCIA MACROECONÓMICA
<input checked="" type="checkbox"/>	- Indicadores de riesgo país y riesgo financiero
	<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>
Tema 4	INTELIGENCIA COMPETITIVA Y GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO
<input checked="" type="checkbox"/>	- La importancia estratégica de la inteligencia económica y competitiva. Gestión del conocimiento vs Content Curation Vs Community Manager Vs inteligencia Competitiva: El conocimiento de lo interno y lo externo. Gestión estratégica: Inteligencia competitiva, vigilancia, y prospectiva estratégica: Anticipación, minimización de riesgos, captación de oportunidades, apuesta por la innovación. Qué aporta la I.C. a la empresa. Foco de la I.C.: Competidores y alianzas, Comercio, Tecnología, y Entorno (económico, social, político, jurídico, demográfico, ecológico, y tecnológico) El coste de la ausencia de inteligencia competitiva. La ética como principio y herramienta de la inteligencia competitiva.
	<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>
Equipo docente de la asignatura (Nombre y Apellidos)	
<input type="button" value="Eliminar equipo"/> <input type="button" value="Añadir equipo"/>	
1	Eugenia Hernández Sánchez, Hugo Zunzarren, Jorge Turmo, Ángel Rodríguez, Héctor Izquierdo.
Asignatura N°2	Polemología Economica
Número de créditos (min. 3 ECTS):	<input type="text" value="4"/>
Carácter (obligatoria / optativa):	<input type="text" value="Obligatoria"/>
Periodo lectivo de impartición:	<input type="text" value="1º Cuatrimestre"/>
Carácter (presencial / no presencial):	<input type="text" value="Presencial"/>
Requisitos previos (en su caso):	<input type="text"/>

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):		<input type="button" value="Eliminar competencia"/>	<input type="button" value="Añadir competencia"/>
Ej. C1 ... C2 ... etc			
1	Generales CG4		
2	Específicas CE1, CE2, CE3, CE5		
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:		<input type="button" value="Eliminar actividad"/>	<input type="button" value="Añadir actividad"/>
1	Clases presenciales CG4, CE1, CE2, CE3, CE5		
2	Estudios de caso CG4, CE2, CE5		
Acciones de coordinación (en su caso):		<input type="button" value="Eliminar acción"/>	<input type="button" value="Añadir acción"/>
1			
Sistemas de evaluación y calificación:			
	Asistencia a clase:	<input type="text" value="40"/>	%
	Evaluación continua:	<input type="text" value="40"/>	%
	Examen final:	<input type="text" value="20"/>	%
	TOTAL (la suma debe ser 100%):	<input type="text" value="100"/>	%
Programa de la Asignatura (Temas y, en su caso, epígrafes de cada Tema)		<input type="button" value="Eliminar tema"/>	<input type="button" value="Añadir tema"/>
Tema 1	"BUSINESS IS WAR": INTRODUCCIÓN A LA POLEMOLÓGIA ECONÓMICA		
<input checked="" type="checkbox"/>	-	Competencia vs conflicto. Guerra y guerra económica. Tipología y dinámica de los conflictos. El conflicto como actividad racional. Fuentes del conflicto: oportunidades, preferencias e información. El control del conflicto. La victoria en el conflicto: Funciones de éxito en los conflictos. El poder: Tipología. La paradoja del poder. Carreras armamentísticas. Batallas legales. El análisis de las alianzas estratégicas: El problema de la acción colectiva. Técnicas militares aplicadas a la economía. La información como recurso "armamentístico" del siglo XXI.	
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>			
Tema 2	GUERRA ECONÓMICA		
<input checked="" type="checkbox"/>	-	Historia de los conflictos de origen económico. El Homo Económicus, imperialismo e inicios de la Globalización. Mercantilismo, Adam Smith, y el bien común. Estado-Nación vs Empresas Transnacionales. Nacimiento de la IE y la Economic Warfare. Evolución hasta el fin de la IGM. OOI y multilateralismo. Capitalismo y conflicto. El "Hombre Estratégico". Armas defensivas y ofensivas de Guerra Económica. Defensa económica y economía de la defensa. El mundo multi-actoral y la vuelta al proteccionismo. Amenazas, vulnerabilidades y riesgos económicos. Concepto de Guerra Híbrida. Vigilancia vs sabotaje. La Inteligencia económica en la Guerra Económica.	
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>			
Tema 3	EL ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL CONFLICTO		
<input checked="" type="checkbox"/>	-	Comportamientos estratégicos vs comportamientos paramétricos desde la Teoría de Juegos. Modelos de interacción. Jugadas estratégicas. Compromisos creíbles. Impredecibilidad. Negociaciones. Incentivos. Teoría de movimientos. "Coopetición": cooperación + competencia. Modelización del conflicto. Dinámica de los conflictos.	
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>			
Tema 4	EL FACTOR HUMANO EN INTELIGENCIA		
<input checked="" type="checkbox"/>	-	El factor psicológico en el análisis. Comportamiento Económico: Psicología Económica/Economía Conductual. Toma de decisiones en situación de riesgo: Prospect Theory vs Utilidad Esperada. El uso de la psicología en la guerra económica	
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>			
Equipo docente de la asignatura (Nombre y Apellidos)		<input type="button" value="Eliminar equipo"/>	<input type="button" value="Añadir equipo"/>

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

1	Fernando Esteve Belinda Romero Pedraz Fernando Esteve y José Manuel Rodríguez Fernando Esteve	
Asignatura Nº3	Inteligencia Competitiva	
Número de créditos (min. 3 ECTS):	<input type="text" value="5"/>	
Carácter (obligatoria / optativa):	<input type="text" value="Obligatoria"/>	
Periodo lectivo de impartición:	<input type="text" value="2º Cuatrimestre"/>	
Carácter (presencial / no presencial):	<input type="text" value="Presencial"/>	
Requisitos previos (en su caso):	<input type="text"/>	
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):	<input type="button" value="Eliminar competencia"/>	<input type="button" value="Añadir competencia"/>
Ej. C1 ... C2 ... etc		
1	Generales: CG1, CG2, CG5	
2	Específicas: CE1, CE4, CE5	
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:	<input type="button" value="Eliminar actividad"/>	<input type="button" value="Añadir actividad"/>
1	Clases presenciales: CG1, CG2, CE1	
2	Estudios de caso y proyectos: CG5, CG2, CG3, CG4	
Acciones de coordinación (en su caso):	<input type="button" value="Eliminar acción"/>	<input type="button" value="Añadir acción"/>
1	<input type="text"/>	
Sistemas de evaluación y calificación:		
Asistencia a clase:	<input type="text" value="40"/>	%
Evaluación continua:	<input type="text" value="40"/>	%
Examen final:	<input type="text" value="20"/>	%
TOTAL (la suma debe ser 100%):	<input type="text" value="100"/>	%
Programa de la Asignatura (Temas y, en su caso, epígrafes de cada Tema)		
		<input type="button" value="Eliminar tema"/>
		<input type="button" value="Añadir tema"/>
Tema 1	INTELIGENCIA COMPETITIVA Y VIGILANCIA ESTRATÉGICA	
X	-	Vigilancia vs Espionaje Industrial: Principios éticos. La creación de una unidad de vigilancia estratégica. Proceso de construcción. Difusión y protección de la información. Actualización del sistema (evaluación y retroalimentación). Procesos de decisiones empresariales basados en VE. Resultados esperables. El caso especial de la Vigilancia Científica y Tecnológica. Prospectiva. Análisis de casos.
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>		
Tema 2	INTELIGENCIA JURÍDICA	
X	-	La protección del patrimonio mediante información estratégica de los actores económicos y financieros. Riesgo jurídico y seguridad económica nacional e internacional. Influencia normativa: Prenorma, Patente y protección de la propiedad intelectual. Gestión del riesgo jurídico y gestión jurídica del riesgo. La corrupción y el blanqueo de capitales como delitos globales: La FCPA estadounidense, la Bribery Act británica y Normativas internacionales. Compliance. Las colaboraciones con empresas extranjeras y los deberes de prevención de la corrupción en la empresa.
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>		

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Tema 3	INTELIGENCIA Y COMERCIO INTERNACIONAL	
X	-	Internacionalización de empresas. Inteligencia básica para la exportación. El apoyo a las empresas exportadoras. Defensa comercial. Propiedad Industrial e intelectual.
Añadir epígrafe del tema		
Tema 4	INTELIGENCIA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS	
X	-	El proyecto de internacionalización de una organización. Fases. Estudio de la empresa. Análisis Riesgo País: Área de interés (país, región, etc.) y Negocio de interés. Análisis de vulnerabilidades. Evaluación y Análisis de escenarios. Due Diligence de Integridad. Informe final de internacionalización. Planes de monitorización.
Añadir epígrafe del tema		
Equipo docente de la asignatura (Nombre y Apellidos)		<input type="button" value="Eliminar equipo"/> <input type="button" value="Añadir equipo"/>
1	Héctor Izquierdo, María Cuiñas, Bernardo Feijoo, Balbino Prieto, Hristina Hristova	
Mód. 2	INTELIGENCIA Y RELACIONES INTERNACIONALES (8 ECTS)	
Asignatura Nº1	Relaciones Internacionales, Geopolítica y Geoeconomía	
Número de créditos (min. 3 ECTS):	<input type="text" value="5"/>	
Carácter (obligatoria / optativa):	<input type="text" value="Obligatoria"/>	
Periodo lectivo de impartición:	<input type="text" value="1º Cuatrimestre"/>	
Carácter (presencial / no presencial):	<input type="text" value="Presencial"/>	
Requisitos previos (en su caso):	<input type="text"/>	
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):	<input type="button" value="Eliminar competencia"/> <input type="button" value="Añadir competencia"/>	
Ej. C1 ... C2 ... etc		
1	Generales CG1, CG2, CG4	
2	Específicas CE1, CE5, CE6, CE 7, CE9	
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:		<input type="button" value="Eliminar actividad"/> <input type="button" value="Añadir actividad"/>
1	Clases presenciales CG1, CG2, CG4, CE1, CE5, CE6	
2	Estudios de caso y proyectos CG4, CE6, CE 7, CE9	
Acciones de coordinación (en su caso):		<input type="button" value="Eliminar acción"/> <input type="button" value="Añadir acción"/>
1	<input type="text"/>	
Sistemas de evaluación y calificación:		
Asistencia a clase:	<input type="text" value="40"/>	%
Evaluación continua:	<input type="text" value="40"/>	%
Examen final:	<input type="text" value="20"/>	%
TOTAL (la suma debe ser 100%):	<input type="text" value="100"/>	%
Programa de la Asignatura (Temas y, en su caso, epígrafes de cada Tema)		<input type="button" value="Eliminar tema"/> <input type="button" value="Añadir tema"/>

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Tema 1	EL PODER EN LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y LA DIPLOMACIA		
X	-	Aclaraciones terminológicas: Soft Power y Hard Power. Soft Power Vs Hard Power: China frente a Rusia. Posición e importancia en las RRII. Soft Power: Fuentes, usos, medición, límites, críticas. Soft Power y Diplomacia Pública. Diplomacia Pública (en adelante, DP): Marco teórico y conceptual. Dimensiones y herramientas de la DP: Pilares fundamentales. Factores para una DP efectiva. Medición de éxito. La DP como herramienta de la Política Exterior. Cuestiones y debates respecto a la DP. Críticas. Propaganda, promoción política, comunicación cultural, National Branding.	
Añadir epígrafe del tema			
Tema 2	INTELIGENCIA GEOPOLÍTICA Y GEOECONÓMICA		
X	-	Geopolítica e Inteligencia geopolítica: objetivos a largo y medio plazo en el plano internacional. Inteligencia para la Geoeconomía e inteligencia: el análisis de los recursos. Inteligencia para la Geoestrategia: los procedimientos y medios para alcanzar un fin. Los ámbitos del desarrollo: terrestre, marítimo, aéreo, espacial, ciberespacial, y cognitivo.	
Añadir epígrafe del tema			
Tema 3	INTELIGENCIA SOCIO-CULTURAL (SOCINT)		
X	-	Herramientas de análisis cultural. Fundamentos y aportes estratégicos de inteligencia cultural a la inteligencia económica. La medida de la Inteligencia cultural: El CQ o Cociente Cultural (Cultural Quotient) Las cuatro competencias de la Inteligencia Cultural: Emocional/Motivacional (CQ Drive), Cognitiva (CQ Conocimiento), meta-cognición (CQ Estratégico) and Conductual (CQ Acción). Inteligencia Cultural y psicología organizacional: Recursos Humanos. Las circunstancias: Los, " Por qué", "Para qué", "Dónde", "Cómo" del análisis e implementación de una estrategia de inteligencia cultural. Implicaciones diplomáticas. Mapas culturales: Perfilado SOCINT en las estrategias de internalización empresarial.	
Añadir epígrafe del tema			
Tema 4	ENFOQUE OPERATIVO EN ZONAS CLAVE: CICLO DE SEMINARIOS		
X	-	Ciclo de Focus Meetings en zonas clave para la inteligencia geopolítica: La Nueva Ruta de la Seda. China ¿Ha cambiado el núcleo del poder?; Europa y Latinoamérica en la encrucijada frente a China.	
Añadir epígrafe del tema			
Equipo docente de la asignatura (Nombre y Apellidos)		Eliminar equipo	Añadir equipo
1	Eugenia Hernández, Ángel Rodríguez, Óscar Vara, Fernando Esteve, Clara Palacios, Jesús Gil Fuensanta		
Asignatura Nº2	Nuevas Diplomacias: Digital, Comercial y Cultural		
Número de créditos (min. 3 ECTS):	<input type="text" value="3"/>		
Carácter (obligatoria / optativa):	<input type="text" value="Obligatoria"/>		
Periodo lectivo de impartición:	<input type="text" value="2º Cuatrimestre"/>		
Carácter (presencial / no presencial):	<input type="text"/>		
Requisitos previos (en su caso):	<input type="text"/>		
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):	Eliminar competencia	Añadir competencia	
Ej. C1 ... C2 ... etc			
1	Generales CG1, CG2, CG4, CG5		
2	Específicas CE5, CE6, CE7, CE9		
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:		Eliminar actividad	Añadir actividad
1	Clases presenciales CG1, CG2, CE5, CE6		
2	Estudios de caso proyectos CG4, CG5, CE5, CE6, CE7, CE9		
Acciones de coordinación (en su caso):		Eliminar acción	Añadir acción

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

1	
<p>Sistemas de evaluación y calificación:</p> <p style="text-align: right;">Asistencia a clase: <input type="text" value="40"/> %</p> <p style="text-align: right;">Evaluación continua: <input type="text" value="40"/> %</p> <p style="text-align: right;">Examen final: <input type="text" value="20"/> %</p> <p style="text-align: right;">TOTAL (la suma debe ser 100%): <input type="text" value="100"/> %</p>	
<p>Programa de la Asignatura (Temas y, en su caso, epígrafes de cada Tema)</p> <div style="text-align: right;"> <input type="button" value="Eliminar tema"/> <input type="button" value="Añadir tema"/> </div>	
Tema 1	EVOLUCIÓN DE LA DIPLOMACIA: DE LA DIPLOMACIA TRADICIONAL A LA DIGITAL
X	- Transformación de la Diplomacia Tradicional en Diplomacia Pública. Diplomacia pública y diplomacia económica. Tecnología, Diplomacia Pública y económica en la Era Digital. Diplomacia digital: ¿Qué es? Breve historia de la Diplomacia Digital. Las RRSS como herramienta de influencia digital. Controversias.
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>	
Tema 2	DIPLOMACIA DIGITAL EN ENTORNOS INTERNACIONALES
X	- Naturaleza evolutiva de la Diplomacia Digital. Efectos de la diplomacia en las Relaciones Internacionales (en adelante, RRII). Impacto de la tecnología en las RRII: revolución de internet, globalización y Estado, Internet y RRII, gestión de la información. Implicaciones de la Diplomacia en la formulación de la política exterior. La Diplomacia Digital aplicada a la Diplomacia Cultural y la Diplomacia Comercial en contextos de internacionalización.
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>	
Tema 3	DIPLOMACIA COMERCIAL: LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LA EMPRESA
X	- ¿Qué es la Diplomacia Comercial? La internacionalización de la economía y la empresa a través de las representaciones diplomáticas de un país. Las grandes líneas de actuación: promoción comercial y marketing; apoyo político a la actividad internacional de las empresas; provisión de servicios de apoyo a esta actividad; participación en el marco institucional del comercio internacional. ¿Dónde y porqué es eficaz la Diplomacia Comercial? Casos de éxito.
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>	
Tema 4	DIPLOMACIA CULTURAL: EL PODER DE LA CULTURA EN LAS RRII
X	- Qué es la Diplomacia Cultural. Soft Power y Diplomacia Cultural (en adelante, DC). La DC como estrategia de posicionamiento. Líneas fundamentales de acción. Modelos de DC: Francia, Alemania, Reino Unido, China. El papel del Arte y la Arqueología en la DC. Vieja y nueva DC. Aires de cambio: Deporte, Gastronomía, y Turismo como herramientas de Diplomacia Cultural. Deporte: Los casos de Los Juegos Olímpicos de Barcelona, la Exposición Universal de Sevilla, y el V Centenario del descubrimiento de América. Gastronomía: Los casos de la gastronomía china, la gastronomía italiana, La gastronomía peruana, y la gastronomía japonesa. Turismo: los casos de España, Francia, México, y Turquía
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>	
Tema 5	LA NEGOCIACIÓN: SOFT & HARDCORE NEGOCIATION
X	- Tipos de negociación y enfoques de resolución. Fases del proceso de negociación y la importancia de la escucha activa en la misma. Soft negotiation o negociación no competitiva. Gestión de las pretensiones. Análisis de la propuesta. Estrategia negociadora y la puesta en escena. Desarrollo táctico de la negociación. Argumentación. Tácticas. Situaciones y personas difíciles. Gestión del estado de ánimo de la negociación. Acuerdo. Cierre de la negociación. Hardcore negotiation o negociación difícil. Escenarios. Cuando todo falla. Planificación de la estrategia negociadora. Tácticas de negociación difícil: Cuándo, cómo, y con quién usarlas. Tácticas de presión: Control del tiempo, control del espacio, control de medios y redes. Contramedidas. El cierre de la negociación. Gestión de la imagen y el relato en la pos-negociación. La diplomacia en las negociaciones políticas y comerciales: Análisis de casos.
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>	
<p>Equipo docente de la asignatura (Nombre y Apellidos)</p> <div style="text-align: right;"> <input type="button" value="Eliminar equipo"/> <input type="button" value="Añadir equipo"/> </div>	
1	Balbino Prieto, Jesús Gil Fuensanta, Héctor Izquierdo, Silvia Martín, Hugo Zunzarren, Soledad Torrecuadrada y Saúl Martínez
Mód. 3	COMPETENCIAS PARA EL ANÁLISIS DE FUENTES HUMANAS (HUMINT): PERFILADO INDIRECTO DE PERSONALIDAD (12 ECTS)

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Asignatura Nº1	Competencias para el análisis de fuentes humanas (HUMINT): Perfilado indirecto de personalidad.		
Número de créditos (min. 3 ECTS):	<input type="text" value="3"/>		
Carácter (obligatoria / optativa):	<input type="text" value="Obligatoria"/>		
Periodo lectivo de impartición:	<input type="text" value="1º Cuatrimestre"/>		
Carácter (presencial / no presencial):	<input type="text" value="Presencial"/>		
Requisitos previos (en su caso):	<input type="text"/>		
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):	<input type="button" value="Eliminar competencia"/>	<input type="button" value="Añadir competencia"/>	
Ej. C1 ... C2 ... etc			
1	Generales: CG1, CG5		
2	Específicas: CE2, CE3, CE4, CE5, CE8, CE9		
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:		<input type="button" value="Eliminar actividad"/>	<input type="button" value="Añadir actividad"/>
1	Clases presenciales CG1, CG5, CE2, CE3, CE4, CE8		
2	Estudios de caso CG5, CE8		
3	Talleres de prácticas CG5, CE8, CE9		
4	Ejercicios prácticos CG5, CE8, CE9		
Acciones de coordinación (en su caso):		<input type="button" value="Eliminar acción"/>	<input type="button" value="Añadir acción"/>
1	<input type="text"/>		
Sistemas de evaluación y calificación:			
	Asistencia a clase:	<input type="text" value="40"/>	%
	Evaluación continua:	<input type="text" value="60"/>	%
	Examen final:	<input type="text" value="0"/>	%
	TOTAL (la suma debe ser 100%):	<input type="text" value="100"/>	%
Programa de la Asignatura (Temas y, en su caso, epígrafes de cada Tema)			
		<input type="button" value="Eliminar tema"/>	<input type="button" value="Añadir tema"/>
Tema 1	Perfilado indirecto de personalidad y motivación con fines de Inteligencia.		
X	-	La Inteligencia de fuentes humanas (HUMINT). Perfilado Indirecto de personas con fines de inteligencia. Personalidad, y predicción. Los tres parámetros básicos para el análisis: de los Big-Three a los Big-Five. Neurociencia de la personalidad, motivación y emoción. Prácticas de creación de mapas mentales de indicadores. Detección de indicadores en Fuentes Humanas de inteligencia (HUMINT). Prácticas de detección de indicadores físicos. Adquisición de competencias para el Perfilado Indirecto y la predicción del comportamiento con fines de análisis de inteligencia. Prácticas de detección de indicadores por observación de fuentes.	
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>			
Tema 2	Taller de uso tecnologías OSINT para información HUMINT.		
X	-	¿Qué es OSINT? Principales buscadores y metabuscadores. OSINT para HUMINT. Herramientas. Contribuciones al Perfilado mediante redes sociales (Facebook, Twitter, otras redes) La Información escrita, Fotos y Vídeos. Información adicional a partir de RRSS.	
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>			

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Tema 3	Taller de creación de segundas identidades.	
X	-	Qué y para qué son las segundas identidades. Planificación y requisitos. ¿Cómo soy?: Evaluación de la primera identidad. El plan de credibilidad. Perfilado en el diseño de segundas identidades: personalidad, vulnerabilidad psicopatológica, biográfico, conductual, e interpersonal. Aspectos motivacionales ligados a segundas identidades. Herramienta de creación: el fichero. La atención a los detalles. El DAFO de la segunda identidad.
Añadir epígrafe del tema		
Tema 4	Detección del riesgo de mentira y engaño.	
X	-	Fundamentos de mentira y engaño. Detección de indicadores no estratégicos 1. ¿Para qué mentimos? Detección de indicadores no estratégicos 2 y 3. Indicadores lingüísticos 1, y 2. Planificación de escenarios de detección
Añadir epígrafe del tema		
Equipo docente de la asignatura (Nombre y Apellidos)		<input type="button" value="Eliminar equipo"/> <input type="button" value="Añadir equipo"/>
1	Manuel de Juan Espinosa, María de Vicente, Silvia Martín	
Asignatura Nº2	Influencia y persuasión orientadas a inteligencia	
Número de créditos (min. 3 ECTS):	<input type="text" value="6"/>	
Carácter (obligatoria / optativa):	<input type="text" value="Obligatoria"/>	
Periodo lectivo de impartición:	<input type="text" value="2º Cuatrimestre"/>	
Carácter (presencial / no presencial):	<input type="text" value="Presencial"/>	
Requisitos previos (en su caso):	<input type="text"/>	
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):	<input type="button" value="Eliminar competencia"/> <input type="button" value="Añadir competencia"/>	
Ej. C1 ... C2 ... etc		
1	Generales CG1, CG4 y CG5	
2	Específicas CE3, CE4, CE6, CE8, CE9	
Actividades formativas y competencias a las que corresponden: <input type="button" value="Eliminar actividad"/> <input type="button" value="Añadir actividad"/>		
1	Clases presenciales CG1, CG4, CE3, CE4	
2	Estudios de caso CG5, CE6, CE8, CE9	
3	Talleres prácticos CG5, CE6, CE8, CE9	
Acciones de coordinación (en su caso): <input type="button" value="Eliminar acción"/> <input type="button" value="Añadir acción"/>		
1		
Sistemas de evaluación y calificación:		
Asistencia a clase:	<input type="text" value="40"/>	%
Evaluación continua:	<input type="text" value="60"/>	%
Examen final:	<input type="text"/>	%
TOTAL (la suma debe ser 100%):	<input type="text" value="100"/>	%
Programa de la Asignatura (Temas y, en su caso, epígrafes de cada Tema)		
<input type="button" value="Eliminar tema"/> <input type="button" value="Añadir tema"/>		

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Tema 1	COMUNICACIÓN, INFLUENCIA, Y PERSUASIÓN	
X	-	Comunicación, influencia y persuasión con fines de inteligencia. Tipos de comunicación e influencia. Habilidades de comunicación verbal y no verbal para operativos. Comunicación y persuasión. El comunicador persuasivo: credibilidad, estatus, atractivo personal y social. El mensaje influyente: cambiando actitudes, conductas y tendencias. Razón y emoción. Características del mensaje persuasivo. El comunicador efectivo: Tácticas y técnicas de influencia y persuasión. Contenidos y receptores: Matching y tailoring.
Añadir epígrafe del tema		
Tema 2	ESTRATEGIAS DE INFLUENCIA, GRUPOS Y PERSONAS DE INFLUENCIA	
X	-	Principales estrategias de influencia. Teoría de stakeholders y grupos de influencia que afectan a la organización. Detección y análisis motivacional de grupos de interés. Gestión estratégica de stakeholders. Influencers como estrategia de influencia. Influencers políticos y económicos.
Añadir epígrafe del tema		
Tema 3	INFLUENCIA E INGENIERÍA SOCIAL	
X	-	¿Qué es la ingeniería social? Ingeniería social como forma de Inteligencia y contrainteligencia. Principios de Ingeniería Social. Ingeniería social como método de influencia para el cambio y el posicionamiento. Elementos de decepción corporativa. Influencia y operaciones en inteligencia económica. Métodos y estrategias de ingeniería social. Guerra memética e Information Warfare. Inteligencia y contrainteligencia de Fake News. Bots como simuladores de interacción. Operaciones con granjas de Bots.. Prevención de acciones de ingeniería social y contramedidas. Ventajas y riesgos.
Añadir epígrafe del tema		
Tema 4	COMUNICACIÓN DIGITAL Y REDES SOCIALES EN INTELIGENCIA ECONÓMICA	
X	-	Análisis de redes sociales: Quién es quién. Vigilancia digital: quiénes y cómo hablan de ti, vigilancia de competidores, detección temprana de oportunidades y amenazas y seguimiento de mercado. Difusión de información: ¡Hazlo viral! Big Data y el mundo real. Detección y gestión de rumores, ataques a la marca, ataques a la persona con fines de desestabilización. Gestión de crisis online: establecimiento de cortafuegos de propagación por canal, por mensaje, por grupo de interés. El impacto de la Reputación en el Mercado de Valores. Gestión de la E-Reputación como solución proactiva.
Añadir epígrafe del tema		
Tema 5	GUERRAS DE INFORMACIÓN: INTOXICACIÓN, DESINFORMACIÓN INFLUENCIA Y MANIPULACIÓN A GRAN ESCALA	
X	-	Información y Desinformación. Finalidad y métodos. Información y Desinformación en la guerra económica y comercial. El Softpower de los estados. La cultura subversiva como modelo para el análisis de procedimientos en estrategias ofensivas. Lobby y RRPP: aplicación directa de la inteligencia económica y de la guerra de la información. Guerra de información: Modo ofensivo (Doxxing). Modo defensivo. Forma radical: Psyops, etc. Contrainfluencia: Métodos y procedimientos. La protección de la comunicación: Criptografía y criptoanálisis.
Añadir epígrafe del tema		
Equipo docente de la asignatura (Nombre y Apellidos)		
		<input type="button" value="Eliminar equipo"/> <input type="button" value="Añadir equipo"/>
1	Javier Horcajo, Eva Moya, Cristina López Tarrida, Eugenia Hernández, Álvaro Ortigosa, Félix Brezo y Yaiza Rubio	
Asignatura Nº3	Influencia, persuasión y operaciones HUMINT	
Número de créditos (min. 3 ECTS):	<input type="text" value="3"/>	
Carácter (obligatoria / optativa):	<input type="text" value="Obligatoria"/>	
Periodo lectivo de impartición:	<input type="text" value="2º Cuatrimestre"/>	
Carácter (presencial / no presencial):	<input type="text" value="Presencial"/>	
Requisitos previos (en su caso):	<input type="text"/>	
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):		
		<input type="button" value="Eliminar competencia"/> <input type="button" value="Añadir competencia"/>
Ej. C1 ... C2 ... etc		

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

1	Generales CG3, CG4, CG5	
2	Específicas CE2, CE3, CE4, CE8, CE9	
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:		
		<input type="button" value="Eliminar actividad"/> <input type="button" value="Añadir actividad"/>
1	Clases presenciales CG3, CG4, CE2, CE3	
2	Talleres prácticos CG5, CE4, CE8, CE9	
Acciones de coordinación (en su caso):		
		<input type="button" value="Eliminar acción"/> <input type="button" value="Añadir acción"/>
1		
Sistemas de evaluación y calificación:		
	Asistencia a clase:	<input type="text" value="40"/> %
	Evaluación continua:	<input type="text" value="60"/> %
	Examen final:	<input type="text"/> %
	TOTAL (la suma debe ser 100%):	<input type="text" value="100"/> %
Programa de la Asignatura (Temas y, en su caso, epígrafes de cada Tema)		
		<input type="button" value="Eliminar tema"/> <input type="button" value="Añadir tema"/>
Tema 1	INFLUENCIA Y PERSUASIÓN COMO COMPETENCIAS INDIVIDUALES	
<input checked="" type="checkbox"/>	-	En qué consisten y dónde se sitúan las operaciones de inteligencia de fuentes humanas (HUMINT). Importancia de las competencias de persuasión en el campo. Cómo desarrollarlas. Los procesos de comunicación y de persuasión. Análisis de variables del emisor, del mensaje y del receptor. Influencia VS manipulación.
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>		
Tema 2	PERSUASIÓN Y COMUNICACIÓN INTERINDIVIDUAL PERSUASIVA	
<input checked="" type="checkbox"/>	-	Bases bioquímicas de la influencia y la persuasión en función de la personalidad. Herramientas. Técnicas y estrategias para persuadir a nuestro interlocutor. El papel de las emociones en la comunicación persuasiva. Cómo cambiamos los esquemas mentales para conseguir la persuasión. Influencia y la persuasión en función de la personalidad.
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>		
Tema 3	TALLER DE GESTIÓN DE FUENTES	
<input checked="" type="checkbox"/>	-	Requisito previo: la información sobre el objetivo (DAFO). Planificación de escenarios de influencia y persuasión: Selección y modificación del entorno de contacto en función de la personalidad y la motivación. Acciones de persuasión: Bases. Principales técnicas de persuasión. Otras técnicas de persuasión. Ejemplos y ejercicios Preparación para la acción: Técnicas persuasiva en función del perfil. Recurso extremo: El juego de la depredación. La personalidad en la creación de segundas identidades. Planificación del ejercicio de segundas identidades para operaciones de inteligencia
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>		
Tema 4	TALLER DE OPERACIONES HUMINT CON FINES DE INFLUENCIA Y PERSUASIÓN	
<input checked="" type="checkbox"/>	-	¿En qué consiste una operación HUMINT?: Fases de la operación y factores a tener en cuenta. El contacto con la fuente: la importancia de los actores intervinientes y su personalidad. Captación y motivaciones de la fuente, como aprovechar sus vulnerabilidades. Desarrollo de una operación, preparación, tácticas y herramientas. Requisito previo: La información sobre el objetivo (DAFO)
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>		
Tema 5	TALLER DE RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES	
<input checked="" type="checkbox"/>	-	Desarrollo de técnicas de resolución de problemas y toma de decisiones. La forma en cómo tomamos nuestras decisiones
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>		

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Equipo docente de la asignatura (Nombre y Apellidos)		Eliminar equipo	Añadir equipo
1	Andrea Zamorano, María de Vicente, Sara Dorado, y Silvia Martín.		
Mód. 4	GESTIÓN DE CRISIS (6 ECTS)		
Asignatura N°1	Gestión de crisis		
Número de créditos (min. 3 ECTS):	<input type="text" value="6"/>		
Carácter (obligatoria / optativa):	<input type="text" value="Obligatoria"/>		
Periodo lectivo de impartición:	<input type="text" value="2º Cuatrimestre"/>		
Carácter (presencial / no presencial):	<input type="text" value="Presencial"/>		
Requisitos previos (en su caso):	<input type="text"/>		
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):	Eliminar competencia	Añadir competencia	
Ej. C1 ... C2 ... etc			
1	Generales CG3, CG5		
2	Específicas CG3, CG5, CG7		
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:		Eliminar actividad	Añadir actividad
1	Clases presenciales CG3, CG5, CE3, CE5, CE7		
2	Ejercicios prácticos CE3, CE5, CE7		
3	Talleres CE3, CE5, CE7		
Acciones de coordinación (en su caso):		Eliminar acción	Añadir acción
1	<input type="text"/>		
Sistemas de evaluación y calificación:			
	Asistencia a clase:	<input type="text" value="40"/>	%
	Evaluación continua:	<input type="text" value="40"/>	%
	Examen final:	<input type="text" value="20"/>	%
	TOTAL (la suma debe ser 100%):	<input type="text" value="100"/>	%
Programa de la Asignatura (Temas y, en su caso, epígrafes de cada Tema)		Eliminar tema	Añadir tema
Tema 1	GUERRA POLÍTICA Y ECONÓMICA EN ESCENARIOS INTERNACIONALES		
X	-	El Nuevo Realismo en las relaciones internacionales. Conflicto y cooperación entre naciones en un mundo globalizado. El uso de las variables económicas como "armas": de la guerra "militar" a la guerra económica. Tipología de guerras económicas: guerras de recursos, guerras comerciales, guerras de divisas. Los actores: Estados y empresas multinacionales. El futuro cercano: diplomacia en un entorno de Trampa de Tucídides. Guerra política, guerra económica, y Diplomacia.	
Añadir epígrafe del tema		<input type="text"/>	
Tema 2	CIBERSEGURIDAD		

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

<input checked="" type="checkbox"/>	-	Fundamentos generales de Ciberseguridad: el nuevo entorno digital, el nuevo cuadro de amenazas, gestión del riesgo tecnológico, procesos de la Ciberseguridad, e implicaciones organizativas para las empresas. Threat Intelligence: fundamentos, fases, gestión de incidentes y Threat Intelligence. Insider Threat: la importancia del factor humano, tipologías de amenazas, cómo combatirlas. Ciberinvestigaciones: tipologías, planificación de las ciberinvestigaciones.
Añadir epígrafe del tema		
Tema 3	ANALISIS ECONÓMICO FORENSE	
<input checked="" type="checkbox"/>	-	Evidencias asociadas a daños económicos que terminan por destruir el valor de un negocio. Métodos, técnicas y herramientas para luchar contra la corrupción y el fraude. Disuasión de prácticas deshonestas. Promoción de la responsabilidad, la ética y las buenas prácticas en la organización.
Añadir epígrafe del tema		
Tema 4	FUGA DE INFORMACIÓN PRIVILEGIADA	
<input checked="" type="checkbox"/>	-	Riesgos ligados a la fuga de información de origen humano. ¿Qué es un insider? Tipos de insiders. ¿Cómo piensa un Insider? Consecuencias: daños económicos y reputacionales. Fenómeno Insider, Motivaciones, Buenas Prácticas en la Organización: Detección del Síndrome de Burnout, formación y concienciación; normativa y régimen sancionador, SANS Institute: Insider Threat Mitigation, Casos Reales, Lecciones Aprendidas.
Añadir epígrafe del tema		
Tema 5	TALLER DE GESTIÓN PRIMARIA DE CRISIS EN MEDIOS Y REDES	
<input checked="" type="checkbox"/>	-	Los medios como amplificadores para potenciar o destruir. La opinión pública y las redes sociales como vehículos para la crítica. Las crisis reputacionales. Cómo actuar correctamente ante una situación de ataque reputacional.
Añadir epígrafe del tema		
Tema 6	ATAQUES REPUTACIONALES EN RRSS Y CONTRAMEDIDAS	
<input checked="" type="checkbox"/>	-	El ataque reputacional. Detección y gestión de rumores, ataques a la marca, ataques a la persona con fines de desestabilización. Gestión de crisis online: establecimiento de cortafuegos de propagación por canal, por mensaje, por grupo de interés. El impacto de la Reputación en el Mercado de Valores. Gestión de la E-Reputación como solución proactiva. Estudio de casos. Desarrollo de un proyecto de análisis y contramedidas.
Añadir epígrafe del tema		
Tema 7	TALLER: ATAQUES REPUTACIONALES, EMPRESARIALES Y PERSONALES	
<input checked="" type="checkbox"/>	-	Radiografía de un ataque reputacional empresarial y personal. Red Team y marca: ¿Cómo determinar los puntos fuertes y débiles de una marca? Threat Analysis Framework aplicado a personas. Radiografía de un rumor, ¿cómo detectar que un rumor tiene un objetivo oculto? Ejercicio práctico sobre marcas reales
Añadir epígrafe del tema		
Tema 8	TALLER DE INTELIGENCIA APLICADA A LA GESTIÓN DE CRISIS	
<input checked="" type="checkbox"/>	-	Procedimientos de inteligencia aplicada a la gestión ante situaciones de crisis. La auditoría de riesgos. Cartografía de actores. Procedimientos de vigilancia. Esquema de alerta. Construcción de argumentarios. Gestión de medios. Selección de medios de comunicación. La crisis como oportunidad. Construcción de mensajes. Ejercicios de simulación.
Añadir epígrafe del tema		
Equipo docente de la asignatura (Nombre y Apellidos)		<input type="button" value="Eliminar equipo"/> <input type="button" value="Añadir equipo"/>
1	Fernando Esteve, Guillermo Chena, Eva Ballesté, Andrea Zamorano, Cristina Calle, Eva Moya, Álvaro Ortigosa, Hugo Zunzarren, José María	
Mód. 5	COMPETENCIAS METODOLÓGICAS PARA LA REALIZACIÓN DE PROYECTOS (10 ECTS)	
Asignatura Nº1	Competencias metodológicas y tecnológicas	
Número de créditos (min. 3 ECTS):	<input type="text" value="5"/>	
Carácter (obligatoria / optativa):	<input type="text" value="Obligatoria"/>	
Periodo lectivo de impartición:	<input type="text" value="2º Cuatrimestre"/>	

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Carácter (presencial / no presencial):		<input type="text" value="Presencial"/>
Requisitos previos (en su caso): <input type="text"/>		
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):		<input type="button" value="Eliminar competencia"/> <input type="button" value="Añadir competencia"/>
Ej. C1 ... C2 ... etc		
1	CG4, CE3, CE4, CE5, CE7	
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:		<input type="button" value="Eliminar actividad"/> <input type="button" value="Añadir actividad"/>
1	Clases presenciales CG4, CE5, CE7	
2	Talleres de ejercicios CG4, CE3, CE4, CE5, CE7	
Acciones de coordinación (en su caso):		<input type="button" value="Eliminar acción"/> <input type="button" value="Añadir acción"/>
1		
Sistemas de evaluación y calificación:		
	Asistencia a clase:	<input type="text" value="40"/> %
	Evaluación continua:	<input type="text" value="40"/> %
	Examen final:	<input type="text" value="20"/> %
	TOTAL (la suma debe ser 100%):	<input type="text" value="100"/> %
Programa de la Asignatura (Temas y, en su caso, epígrafes de cada Tema)		
		<input type="button" value="Eliminar tema"/> <input type="button" value="Añadir tema"/>
Tema 1	COMPETENCIAS COGNITIVAS DEL/A ANALISTA	
X	-	Cómo debe pensar el/a analista: Las trampas del cerebro. Sesgos cognitivos, disonancia cognitiva, efectos de perseverancia de la percepción, escalada del compromiso, sumisión libremente consentida, falacias y el riesgo de concatenación de los sesgos y falacias en el análisis de inteligencia. La lógica del analista y el perfil asociado. Silogismos, relaciones espurias: validación de los datos e informaciones. Criterios de suficiencia y eficiencia: ¿mis datos y mis informaciones responden a mi pregunta? Análisis crítico. Teoría de los Juegos. Cómo hacer una correcta evaluación de la información y las fuentes
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>		
Tema 2	COMPETENCIAS DE BÚSQUEDA Y PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN [OSINT	
X	-	La Inteligencia de Fuentes Abiertas (OSINT). Fases de OSINT: Planificación, Selección de Fuentes, Obtención de Datos, Procesamiento, Análisis y Difusión. Planificación y Selección de fuentes. Obtención de datos: Principales herramientas de OSINT. Cómo explotar al máximo Google para buscar información en tendencia: estrategia de keywords, operadores booleanos. Búsqueda avanzada: Dorks, etc. Creación de alertas. Selección correcta de feeds. El lado oscuro: Deep Web y Dark Web (Darknet).
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>		
Tema 3	TALLER DE TECNOLOGÍAS OSINT	
X	-	Cómo crear tu propia plataforma OSINT segura e indetectable en tu pendrive. Chrome portable/Firefox portable: Set de add-on y bookmarks de inteligencia para ser instalados en tu navegador del portátil, cifrado con Veracrypt e instalación de programas en un dispositivo extraíble seguro. <ul style="list-style-type: none"> • Extensión posible a ¿Cómo hacer un dispositivo externo booteable? Yumi & Rufus. Instalar ISOS y watchstations en Virtual Box portable e instalar OVA de inteltechniques y/o otras máquinas OSINT. • Instalación en estas máquinas virtuales los Frameworks OSINT y los add-on de inteligencia.
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>		
Tema 4	TALLER DE COMPETENCIAS DE DATA ANALYTICS	
X	-	¿Qué es Data Analytics?: Introducción al análisis de datos y al entorno R. Fases y procesos de la gestión de datos. La preparación de bases de datos para la incorporación y organización de información numérica. Depuración de las bases de datos. Statistics for data

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

analysis. Principales métodos para el análisis de datos aplicados a inteligencia. Métodos supervisados y no supervisados. Tareas más frecuentes en el análisis de datos: Obtención, clasificación y Predicción. Concepto de errores relacionados con la muestra y el método de aprendizaje; estimación del error	
Añadir epígrafe del tema	
Tema 5	TALLER DE COMPETENCIAS DE ANÁLISIS DE REDES (NETWORK ANALYSIS)
X	- Aspectos claves del análisis SNA y origen. Análisis de Redes Sociales (ARS): conceptos, medidas, teoremas y resultados. Aplicaciones para ARS y generación de grafos: Detección de comunidades. Ingeniería social y diseño de una estrategia de intrusión suave; en modo defensivo. Diseño de perfiles agentes de intrusión. Influencia y persuasión. Detección de Amenazas internas con SNA. Cómo usar herramientas profesionales y los conceptos a aplicar, aplicación a diferentes herramientas free del mercado
Añadir epígrafe del tema	
Equipo docente de la asignatura (Nombre y Apellidos)	
<div style="text-align: right;"> <input type="button" value="Eliminar equipo"/> <input type="button" value="Añadir equipo"/> </div>	
1	Hugo Zunzarren, Silvia Martín, Álvaro Ortigosa y Eva Moya
Asignatura Nº2	Competencias para el desarrollo de proyectos
Número de créditos (min. 3 ECTS):	<input type="text" value="5"/>
Carácter (obligatoria / optativa):	<input type="text" value="Obligatoria"/>
Periodo lectivo de impartición:	<input type="text" value="2º Cuatrimestre"/>
Carácter (presencial / no presencial):	<input type="text" value="Presencial"/>
Requisitos previos (en su caso):	<input type="text"/>
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):	<div style="text-align: right;"> <input type="button" value="Eliminar competencia"/> <input type="button" value="Añadir competencia"/> </div>
Ej. C1 ... C2 ... etc	
1	Generales CG4
2	Específicas CE03, CE04, CE05, CE07
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:	
<div style="text-align: right;"> <input type="button" value="Eliminar actividad"/> <input type="button" value="Añadir actividad"/> </div>	
1	Clases presenciales CG4, CE03, CE04
2	Talleres prácticos CE04, CE05, CE07
Acciones de coordinación (en su caso):	
<div style="text-align: right;"> <input type="button" value="Eliminar acción"/> <input type="button" value="Añadir acción"/> </div>	
1	
Sistemas de evaluación y calificación:	
Asistencia a clase:	<input type="text" value="40"/> %
Evaluación continua:	<input type="text" value="60"/> %
Examen final:	<input type="text"/> %
TOTAL (la suma debe ser 100%):	<input type="text" value="100"/> %
Programa de la Asignatura (Temas y, en su caso, epígrafes de cada Tema)	
<div style="text-align: right;"> <input type="button" value="Eliminar tema"/> <input type="button" value="Añadir tema"/> </div>	
Tema 1	COMPETENCIAS PARA LA GESTIÓN DE PROYECTOS DE INTELIGENCIA

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

X	-	¿Qué es y para qué sirve un proyecto de Inteligencia? El proyecto de inteligencia. 1) Toma de requisitos cliente (relevancia Vs Pertinencia, ponderación de fuentes e información). 2) La elaboración del Plan de Inteligencia: Pensar antes de actuar. 3) La gestión del proyecto: Tabla de gestión del proyecto, y la Matriz Eisenhower. 3) Organigrama de una Unidad de Inteligencia. Presupuesto y defensa ante cliente. Plasmar el plan director de inteligencia en las herramientas de inteligencia (repaso del Análisis Booleano). Taller de ejercicios: ¿Cómo plasmar el Plan Director de Inteligencia en tus medios TIC?: Herramientas libres (Google Alertst, XXX, etc.) y herramientas profesionales (Meltwater, SindUp, KbCrawl, etc.). Uso de herramientas de apoyo (Gephi, Malthego, ...)
Añadir epígrafe del tema		
Tema 2	COMPETENCIAS DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN Y DISEÑO DE ESCENARIOS	
X	-	La evaluación de la información. Técnicas estructuradas de Análisis: Brainstorming, Timelines, causa/efecto, Checklists, cronologías, Deception Check, Low probability/High Impact, indicadores, Técnicas de análisis empresarial: CROSS SWOT, 5 fuerzas, 4 CORNERS, PESTEL, McKinsey 7s, Quadrant Crunching, ACH, Scenario making, Matriz de impactos, Red Team Analysis & Threat Analysis framework & what if, Matriz Sociodinámica, Benchmarking, Gap Analysis. Taller de ejercicios: ¿Cómo plasmar el Plan Director de Inteligencia en tus medios TIC?: Herramientas libres (Google Alertst, XXX, etc.) y herramientas profesionales (Meltwater, SindUp, KbCrawl, etc.). Uso de herramientas de apoyo (Gephi, Malthego, ...)
Añadir epígrafe del tema		
Tema 3	COMPETENCIAS DE PROSPECTIVA	
X	-	Introducción: Prospectiva e innovación. Previsión vs prospectiva. Los "cisnes negros". El futuro como innovación: Prospectiva estratégica e innovación. Previsión vs prospectiva. Sistemas predictivos, Megatendencias, Game Changers y Wild Cards (o "cisnes negros"). El futuro en términos de escenarios: Escenarios probables (forecasting,) y Escenarios posibles (futuribles). La aplicación de la prospectiva en la empresa: Reconocimiento de tendencias, situaciones posibles, elección de futuros convenientes. Metodología para el estudio del futuro: 1) Aplicación de la Caja de Herramientas de GODET a la estrategia 2) Otras metodologías.
Añadir epígrafe del tema		
Equipo docente de la asignatura (Nombre y Apellidos)		<input type="button" value="Eliminar equipo"/> <input type="button" value="Añadir equipo"/>
1	Hugo Zunzarren, José M ^a Blanco y Jessica Cohen	
Mód. 6	TALLER-SEMINARIO DE PREPARACIÓN PARA EL TRABAJO FIN DE TITULACIÓN: PROGRAMA DE PROFESIONALIZACIÓN (4 ECTS)	
Asignatura Nº1	Taller-Seminario de Preparación para el Trabajo Fin de Titulación	
Número de créditos (min. 3 ECTS):	<input type="text" value="4"/>	
Carácter (obligatoria / optativa):	<input type="text" value="Obligatoria"/>	
Periodo lectivo de impartición:	<input type="text" value="1º Cuatrimestre"/>	
Carácter (presencial / no presencial):	<input type="text" value="Presencial"/>	
Requisitos previos (en su caso):	<input type="text"/>	
Competencias (enumere las que correspondan conforme al apartado 3.2):	<input type="button" value="Eliminar competencia"/> <input type="button" value="Añadir competencia"/>	
Ej. C1 ... C2 ... etc		
1	Generales CG4 CG5	
2	Específicas CE4 CE5	
Actividades formativas y competencias a las que corresponden:		<input type="button" value="Eliminar actividad"/> <input type="button" value="Añadir actividad"/>
1	Seminarios CG4 CG5 CE4 CE5	
Acciones de coordinación (en su caso):		<input type="button" value="Eliminar acción"/> <input type="button" value="Añadir acción"/>
1		

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Sistemas de evaluación y calificación:	
Asistencia a clase:	40 %
Evaluación continua:	60 %
Examen final:	%
TOTAL (la suma debe ser 100%):	100 %
Programa de la Asignatura (Temas y, en su caso, epígrafes de cada Tema)	
<input type="button" value="Eliminar tema"/> <input type="button" value="Añadir tema"/>	
Tema 1	TALLER DE GESTIÓN GLOBAL DE PROYECTOS DE INTELIGENCIA ECONÓMICA Y COMPETITIVA 1
X	- Entregables: tipos de reporting, objetivos, ventajas e inconvenientes. Taller de ejecución de entregables: la alerta temprana, el SITREP, SUPINTREP y otros entregables tipo usando herramientas OSINT y profesionales puestas a disposición de los alumnos para la formación. Problemáticas ligadas a la difusión-comunicación (Ruido, redundancia, mensaje...) El feedback como modo de control del ciclo de información. Defensa por los resultados de la presencia de procesos de inteligencia en la empresa. ¿Cómo presentar resultados de inteligencia?
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>	
Tema 2	TALLER DE GESTIÓN GLOBAL DE PROYECTOS DE INTELIGENCIA ECONÓMICA Y COMPETITIVA 2: ANÁLISIS ESTRATÉGICO
X	- 1. Taller Wargame y métodos de análisis por oposición: Exposición y retroalimentación. Aplicación de los resultados del Wargame a la retroalimentación. 2. Prospectiva en Gestión de Proyectos de Inteligencia. Tercera y última parte del taller secuencial sobre el caso práctico. Test de Estrés a las conclusiones estratégicas mediante herramientas (Micmac, Mactor, Morphol, Multipol, Ach.) Detección de variables y drivers del sistema, mercado o nicho. Factores claves de éxito y ventajas competitiva. El espacio competitivo y la gestión del conflicto económico. 3. Retroalimentación del plan director de inteligencia en base a los resultados de los Test de Estrés. Plan director de inteligencia optimizado en recursos y en presupuesto.
<input type="button" value="Añadir epígrafe del tema"/>	
Equipo docente de la asignatura (Nombre y Apellidos)	
<input type="button" value="Eliminar equipo"/> <input type="button" value="Añadir equipo"/>	
1	Hugo Zunzarren
Módulo de Prácticas de campo, laboratorio y clínica	
Número de créditos: <input type="text"/> ECTS	
Descripción de las prácticas	
Entidades colaboradoras para las prácticas:	
<input type="button" value="Eliminar entidad"/> <input type="button" value="Añadir entidad"/>	
1	
Sistemas de evaluación y calificación de las prácticas:	
Módulo de Prácticas Externas (Máximo 50% de los ETCS del Estudio)	

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Número de créditos: ECTS

Descripción de las prácticas

Entidades colaboradoras para las prácticas externas (y número de plazas previstas):

1

Sistemas de evaluación y calificación de las prácticas:

Trabajo fin de Título

Número de créditos: (máx.18 ECTS): ECTS

Descripción del Trabajo Fin de Título

El trabajo de fin de título se realiza bajo la figura de Programa de Profesionalización Marte. Consta de 4 talleres de 50 horas de duración cada uno. Estos talleres se llevarán a cabo de forma autónoma por los estudiantes durante cuatro fines de semana, bajo la supervisión digital de dos tutores, uno académico y otros profesional. Uno tendrá lugar en el primer semestre (2 ECTS) y el resto en el segundo (6ECTS). En los talleres se realizarán proyectos de inteligencia "reales" que darán lugar a sendos informes que tendrán que presentar el lunes a primera hora ante un tribunal de expertos, funcionarios y profesionales de empresa. Al terminar los cuatro talleres, deberán preparar una memoria en la que deben detallar cómo se realizó cada proyect

Sistema de evaluación del trabajo Fin de Título

4 presentaciones parciales de los informes y una presentación final de el trabajo del fin de titulación.

7. PERSONAL ACADÉMICO

7.1. Profesorado UAM

APELLIDOS	NOMBRE	FACULTAD/ CENTRO	CATEGORÍA ACADÉMICA	DOCENCIA IMPARTIDA		
				Menos de 1 ETCS	Entre 1 y 3 ECTS	Más de 3 ECTS
X de Juan Espinosa	Manuel	Psicología	Catedrático	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X Esteve Mora	Fernando	Económicas	Prof. Titular	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
X Feijoo Sánchez	Bernardo	Derecho	Catedrático	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X Horcajo Rosado	Javier	Psicología	Prof. Titular	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X Ortigosa Juarez	Alvaro	EPS	Prof. Titular	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

X	Rodríguez García-Brazales	Ángel	Economicas	Prof. Titular	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Rodríguez Rodríguez	José Manuel	Económicas	Prof. Titular	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	TorreCuadrada	Soledad	Derecho	Catedrático	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Turmo Arnal	Jorge	Económicas	Prof. Contratado Doctor	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Vara Crespo	Óscar	Económicas	Prof. Contratado Doctor	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7.2. Profesorado EXTERNO a la UAM

Añadir Profesor

	APELLIDOS	NOMBRE	INSTITUCIÓN	CATEGORÍA ACADÉMICA/ CARGO	DOCENCIA IMPARTIDA		
					Menos de 1 ETCS	Entre 1 y 3 ECTS	Más de 3 ECTS
X	Ballesté Morillas	Eva	ALMSTOM	Directora de Finanzas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Blanco Navarro	José María	PROSEGUR	Director de Ciberinteligencia	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Brezo Fernández	Felix	TELEFONICA	Analista	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Campos Zabala	Mª Victoria	U Rey Juan Carlos	Titular	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Cohen Villaverde	Jessica	PROSEGUR	Coordinadora de la Unidad de An	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Cuiñas Insúa	María	PROSEGUR	Analista	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Chena Aranda	Guillermo	MNEMO	CEO	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Dorado Roldán	Sara	KYMATIO	Analista	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	de Vicente Guijarro	María	ACCENTURE	Analista	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Hernández Sánchez	Eugenia	PRIME-PROJECT	Directora de desarrollo	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Hristova Gergova	Hristina	Analista	REPSOL	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Izquierdo Triana	Héctor	TELEFONICA	CEO	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	López Tarrida	Cristina	Solar MEMS Technologies S.L.	Socia fundadora.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Martín Almaraz	Silvia	CNP. Inteligencia de Fronteras	Analista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
X	Moya Eva	Eva	MNEMO	Risk & Fraud Risk Manager	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

CENTRO DE FORMACIÓN CONTINUA

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

X	Palacios Fernández	Clara	CEDEGYS	Analista	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Prieto Aldana	Balbino	ANTHELEX	CEO	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Romero Pedraz	Belinda	Dto Inteligencia ESFAS (Ministerio de Defensa)	Comandante	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Rubio Viñuela	Yaiza	TELEFONICA	Analista	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Zamorano Salardón	Andrea	KYMATIO	Analista	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Zunzarren Denis	HUGO	ARMADATA	Director de operaciones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
X					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
X	Gil Fuensanta	Jesús	Centro de Estudios de Asia Oriental (Facultad de Filosofía y Letras UAM)	Investigador	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

***Deberá adjuntarse *curriculum vitae* de los profesores externos (indicar en el espacio inferior si se adjuntan en documentos pdf o escribir las reseñas curriculares)**

Andrea Zamorano (KYMATIO)

Analista en la empresa tecnológica KYMATIO. Graduada en Psicología por la Universidad Autónoma de Madrid. Título de Experto en Organización y Recursos Humanos (UAM) y Máster en Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales por la Escuela de Inteligencia Económica de la UAM. Realización de diversos cursos del ámbito de las Ciencias Forenses y de la Seguridad e Inteligencia (ICFS y La_SEI), destacando los de perfilado indirecto de personalidad, habilidades para operaciones HUMINT, y detección de riesgo de mentira. Becaria durante seis meses en BBVA como Técnico de Selección dentro del departamento de Talento y Cultura. Colaboradora con la Escuela de Inteligencia Económica de la UAM en el proyecto de La Nueva Ruta de la Seda desempeñando tareas de perfilado indirecto de personalidad y coordinación, así como funciones de docente en cursos impartidos por La_SEI. Colaboración con Kymatio para la detección de amenaza interna realizando labores de perfilado indirecto de personalidad, y actualmente Analista de Psicología en esta misma empresa.

Balbino Prieto Alda (Anthelex Internacional)

Presidente Honorario del Club de Exportadores e Inversores Españoles (Organización empresarial) Presidente de Nova Internacional, S.L. (Consultoría Estratégica) Presidente de Anthelex Internacional, S.L. (Consultoría de Inteligencia Empresarial y Situaciones de Riesgo) Vicepresidente de CITHA (Confederación de Asociaciones Internacionales de Comercio Exterior). A lo largo de su dilatada carrera ha obtenido los siguientes reconocimientos: Cruz al Mérito Militar con Distintivo Blanco. Otorgada por el Ministerio de Defensa Español. 2011 Condecoración "Caballero de la Orden della Stella Italiana" Otorgada por la República de Italia 2010 Condecoración de la Orden al Mérito, otorgada por CAMACOL (Latin Chamber of Commerce of U.S.A.) 2009 Condecoración de la Orden Nacional al Mérito, en grado de Comendador. Otorgada por el Gobierno Nacional de la República de Ecuador. 2001

Belinda Romero (Ministerio de Defensa. Dto. de Inteligencia de la ESFAS)

Comandante del EA. Licenciada en CC Económicas y Empresariales por la UCM. Master en Política de Defensa y Seguridad Internacional por la UCM. Diplomada en Estado Mayor (Escuela Superior de las FFAAs). Diplomada en Alta Gestión del Recurso Financiero (ESFAS). Diplomada en Comunicación Social (ESFAS). Curso de Aptitud Pedagógica para Oficiales (EMCE. Escuela Militar de Ciencias de la Educación). Doctorando en CC Políticas por la UCM. Profesora de RRII en IES ABROAD. Profesora asociada en el Máster en Política de Defensa y Seguridad Internacional de la UCM. Profesora de Economía en el Máster Interuniversitario en Diplomacia y RRII, de la Escuela Diplomática. Profesora asociada en Economía Estratégica en el Curso de Técnica contable y Contractual (Centro de Guerra Aérea) y Profesora titular de Planeamiento del Recurso Financiero en la Escuela Superior de las Fuerzas Armadas.

Clara Palacios Fernández (CEDEGYS)

Licenciada en Humanidades, pero dedicada en plenitud a las relaciones internacionales y a la seguridad, como analista de Inteligencia especializada en antropología cultural. Ha realizado diversas investigaciones centradas en el análisis y el comportamiento sociocultural de las poblaciones en conflicto, trabajando para diversas instituciones vinculadas al sector militar, así como para el propio Ministerio de Defensa. Desde 2014 es Profesora del Máster de Inteligencia Económica de la Universidad Autónoma de Madrid, pero ha impartido otra serie de cursos en instituciones de diverso tipo. Ha colaborado además en la elaboración de libros de referencia sobre geopolítica y asuntos internacionales.

Cristina López Tarrida (Solar MEMS Technologies S.L.)

Ingeniera Técnico Industrial. Máster en Ciberinteligencia por la Universidad Francisco de Vitoria y Máster en Ciencias Cognitivas por la Universidad de Málaga. Técnico Avanzado en Inteligencia y Obtención de Información en Fuentes Abiertas (OSINT), en Inteligencia en Medios

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Sociales (SOCMINT) y en Comunicación No Verbal y Análisis de Gestos. Especializada en Análisis de RRSS (SNA). Está en posesión de la Certificación Internacional de Profesional en la Dirección de Proyectos (PMP®). Analista de Operaciones de Influencia y Desinformación. Investigación en Ingeniería Social y Hacking Psicológico. Asesora para el diseño del plan de monitorización en medios sociales y del plan de contramedidas (contra-campaña). Socia fundadora de la empresa Solar MEMS Technologies S.L. Considerada como una de los TOP25 Influencers en Ciberseguridad en España, reconocimiento concedido por la Cátedra de Transformación Digital UDIMA-IDG

Eugenia Hernández (Consultora Prime Project)

Licenciada en Ciencias Políticas y Analista de Inteligencia. Directora de Desarrollo de Negocio en Multinacionales de Construcción, Obra Civil, Ingeniería y Energía. En la actualidad es Socia Fundadora de la Consultora Prime Project. Investigador del Instituto de Política Internacional (IPI) en Inteligencia, Seguridad y Defensa. Profesora de Inteligencia Aplicada y Comunicación Estratégica en la Universidad Francisco de Vitoria. En los dobles grados de RRH (Derecho+ADE) Profesora en el Postgrado de Inteligencia Económica y Seguridad de la Universidad de Comillas-Mas Consulting. Consejo editorial del Journal of Economics and Business Intelligence de la UAM. Directora del Observatorio de la UFV

Eva Ballesté Morillas (ALSTOM)

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales, especializada en Finanzas Corporativas. Experta en dirigir unidades estratégicas de negocio-Directora Financiera. Consejera Dominical. Industria, innovación e infraestructuras. miembro asesor de la Junta Directiva del Club de Exportadores e Inversores y Miembro del Consejo Asesor Científico de la Escuela de Inteligencia Económica (La_SEI-Universidad Autónoma de Madrid) Profesora del IE Business School forma parte, además, del claustro de dicha escuela de negocios desde 2011, en el área de Finanzas y control económico. Ha publicado más de 6 libros y realizados diversos artículos en revistas científicas.

Eva Moya Losada (MNEMO)

Risk & Fraud Risk Manager en la empresa Mnemo. Head of Marketing y Directora de Inteligencia. Máster en Dirección de Marca e Identidad Corporativa (Madrid School of Marketing), así como Máster en Análisis de Inteligencia (URJC-UC3M). Especializada en Reputación, Comunicación de Marca y Análisis SocialMedia.

Félix Brezo Fernández (TELEFONICA)

Especialista en: Análisis de inteligencia, ciberseguridad, detección de botnets, detección de malware, fuentes abiertas. Doctor en Ingeniería Informática y Telecomunicación. Ingeniero Técnico en Informática de Gestión, Ingeniero en Informática e Ingeniero en Organización Industrial, Master en Seguridad de la Información, Master en Análisis de Inteligencia. Hasta junio de 2013, investigador en seguridad informática en el S3Lab de la Universidad de Deusto y, a partir de entonces, analista de inteligencia de Airon Group para Telefónica Digital. Además, ha desarrollado una intensa labor docente en diversos másteres y cursos universitarios sobre análisis de inteligencia y seguridad informática, como el máster de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales de la UAM. Finalmente, también ha desarrollado una extensa labor como divulgador de contenidos científico-técnicos

Gil Fuensanta, Jesús (CEAO-Facultad de Filosofía y Letras de la UAM)

El profesor Jesús Gil Fuensanta es Dr. en Arqueología y Prehistoria por la Universidad Autónoma de Madrid (UAM). En la misma UAM, imparte docencia sobre tribus y robo de patrimonio-arqueológico en Oriente Próximo, así como Historia de Asia Central. Trabaja en el campo desde finales de los 1980, en países con mayoría musulmana, y dirige la Misión Arqueológica Española en Turquía, Proyecto Tilbes, centrado en el este del país, desde 1995. Secretario General de la Asociación Española de Orientalistas (AEO). Autor de Breve Historia de Turquía (Aldebarán, Madrid / Cuenca). Ha publicado más de 50 artículos científicos en diversos idiomas, así como contribuciones a libros internacionales: Prehistory of Jordan II (Freie Universität Berlin / Department of Antiquities and Archaeology of Jordan, 1996), L'archéologie de l'empire achéménide: nouvelles recherches. (Collegue de France / Editions de Boccard, 2005), y Euphrates river Valley settlement: the Carchemish sector in the third millennium BC (Oxford, 2007).

Guillermo J. Chena Aranda (MNEMO)

Licenciado en Ciencias Económicas y empresariales. Actual director de la consultora MNEMO, ha ejercido puestos ejecutivos en diversas empresas y consultoras. Así mismo, es profesor de ICADE (Universidad Pontificia de Comillas) en el área de Organización de Empresas. Especializado en Inteligencia Económica y Seguridad. Profesor del Máster de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales. Finalmente, es autor de diversos artículos y libros.

Héctor Izquierdo Triana (RENFE)

Ex-director de Auditoría Interna, y Miembro del Comité de Dirección de RENFE. Doctor en Ciencias Económica y Empresariales (UPC), autor del libro Manual de Inteligencia Económica y Competitiva, Editorial Tirant lo Blanch, Madrid, 2018. Subdirector de investigación de la Escuela de Inteligencia Económica UAM

Hristina Hristova Gergova (REPSOL)

Estudió Psicología en la UAM. Máster universitario en Financiación y Prevención del Terrorismo (URJC) y realizó el título de Experto en Análisis de Inteligencia (ICFS-UAM). Actualmente es analista de inteligencia y Analista de riesgos en REPSOL. Anteriormente trabajó en puestos similares en DELOITTE y PROSEGUR. Durante varias ediciones ha sido profesora del Máster de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales de la UAM (La_SEI)

Hugo Zunzarren Denis (ID-INTELIGENCIA)

Máster en Gestión Estratégica de la Información e Inteligencia Económica (ESLSCA/ EAGE École de Guerre Économique de Paris), Máster en Lucha contra el Ciberdelincuencia en el ICFS, Master en Gestión Comercial y Marketing en el ESIC, Director de Seguridad. Profesor de La_SEI (Escuela de Inteligencia Económica de la UAM). Amplia experiencia en Inteligencia Estratégica y Análisis de Información obtenida en Inteligencia Militar en la "Direction du Renseignement Militaire", (DRM, Francia). Socio Director del Área de Inteligencia Económica en Grupo Paradell. Director de Inteligencia y Desarrollo Funcional en Neto Intelligence Technologies. Zunzarren tiene 22 años de experiencia en Inteligencia Económica y Competitiva, M&A y Due Diligence, Profiling & Insider Deactivation, influencia y contrainfluencia, Inteligencia de

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

Marca & Brand Analysis, Análisis de Riesgos, Ciberinteligencia, Seguridad Económica, Prospectiva y Planificación Estratégica y así como en Gestión del Conocimiento e Información para la optimización de los flujos de conocimiento en las organizaciones

José María Blanco Navarro (PROSEGUR)

Director de Ciberinteligencia Estratégica del grupo PROSEGUR. Exdirector del Centro de Análisis y Prospectiva de la Guardia Civil. Director del Área de Estudios Estratégicos e Inteligencia del Instituto de Ciencias Forenses y de Seguridad (UAM) y Director del título de Experto en Análisis de Inteligencia. Profesor en el Master de Inteligencia Económica del Instituto de Ciencias Forenses y Seguridad (UAM). Redactor Jefe de la Revista Cuadernos de la Guardia Civil. Consejero del Instituto Universitario de Investigación en Seguridad Interior (UNED).

Jessica Cohen Villaverde (PROSEGUR)

Coordinadora de la Unidad de Análisis de Seguridad Internacional del grupo PROSEGUR. Criminóloga y Analista de Inteligencia. Máster en Análisis de Inteligencia. Colaboradora del Centro de Análisis y Prospectiva de la Guardia Civil. Profesora en el Master de Inteligencia Económica del Instituto de Ciencias Forenses y Seguridad (UAM). Investigadora en proyectos de la Unión Europea en materia de extremismo y radicalización.

María Cuiñas Insúa (RENFE)

Analista de Seguridad y Polítóloga, es Licenciada en Traducción e Interpretación (Inglés y Japonés) por la UAB, especialista universitaria en Servicios de Inteligencia por la UB y ha obtenido títulos de Máster en Estudios Internacionales (UB), y Máster en Política y Democracia. (UNED) Profesora de las diversas ediciones del Máster de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales. Es miembro de la Red de Estudios de Seguridad (Instituto Universitario General Gutierrez Mellado) y de la YATA (Asociación Juvenil del Tratado del Atlántico Norte)

María de Vicente (ACCENTURE)

Analista de inteligencia en ACCENTURE. Graduada en Psicología y Máster en Digital Business Administration. Ha realizado diversos cursos de "Perfilado Indirecto de Personalidad con fines de inteligencia", "Detección de Riesgo de Mentira", y "Habilidades para Operaciones HUMINT". Experiencia en el campo de Inteligencia Económica y RRIL. Ha colaborado como docente de perfilado de personalidad y motivación, así como de "Influencia y persuasión interindividual" con la Escuela de Inteligencia Económica de la UAM. Ha participado durante dos años con KYMATIO en el desarrollo de sistemas de detección de fuga de información privilegiada.

María Victoria Campos (UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS)

Periodista, Doctora en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense de Madrid. Profesora Titular Interina en el Departamento de Ciencias de la Comunicación I en la Facultad de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y periodista Freelance. Especialista Universitario en Gestión Pública y Organización en el ámbito de la Defensa. Experta Universitaria en Investigación Criminal y Medicina Legal por el IUGM. Máster en Analista de Inteligencia (segunda promoción 2012) Universidad Rey Juan Carlos-Universidad Carlos III. Es miembro de la Asociación de la Prensa de Madrid (APM) Miembro del Comité científico y evaluador de la Revista Doxa Comunicación.

Sara Dorado (KYMATIO)

Analista en la empresa KYMATIO. Graduada en Psicología por la Universidad Autónoma de Madrid y con Master de Análisis e Investigación Criminal en el Instituto de Ciencias Forenses y de la Seguridad de la UAM. Con formación en diversos cursos del ámbito de las Ciencias Forenses e Inteligencia (ICFS y La_SEI), destacando los de perfilado indirecto, detección del riesgo de mentira y habilidades para operaciones HUMINT. Experta en perfilado indirecto de la personalidad con colaboración docente y práctica con la Escuela de Inteligencia Económica de la UAM; con Kymatio en investigación para la detección de la amenaza interna mediante perfilado de personalidad; y con el proyecto VioGén en la Secretaría de Estado de Seguridad del Ministerio del Interior con actividades de perfilado indirecto para el estudio de las interacciones a nivel de personalidad entre víctima y autor.

Silvia Martín (Cuerpo Nacional de Policía: Comisaría General de Extranjería)

Diplomada en Criminología por la Universidad de Salamanca. Inspectora de Policía Nacional y jefa de grupo de Análisis Operativo de la Criminalidad en la Comisaría General de Extranjería y Fronteras. Analista de inteligencia de información criminal y fuentes abiertas, ha participado como ponente en diversos cursos y foros tanto a nivel nacional como internacional.

Yaiza Rubio Viñuela (TELEFONICA)

Licenciada en Ciencias de la Información. Máster en Análisis de Inteligencia, máster en Logística y Economía de la Defensa, y también máster en Derecho Tecnológico y de las TIC. Desde mayo de 2013, ejerce como analista de inteligencia para Telefónica Digital tras su paso por empresas como S21sec e ISDEFE. Junto a Félix Brezo ha desarrollado el software "OSRFramework", herramientas de software libre que dan soporte a los procedimientos de investigación sobre la huella digital de ciberentidades con presencia en la red. Además de su labor de analista, trabaja como docente a nivel universitario en el Máster de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales y en el Experto de Análisis de Inteligencia, ambos de la UAM, así como en diversos cursos de postgrado sobre análisis de inteligencia, seguridad y fuentes abiertas. Junto a todo ello, desarrolla una intensa labor de investigación y publicación científico-tecnológica. Finalmente, a lo largo de su carrera, Yaiza Rubio ha recibido diferentes premios y reconocimientos, como el de la Cátedra de Servicios de Inteligencia y Sistemas Democráticos, el segundo premio del Reto de ISACA de jóvenes investigadores, finalista de los proyectos I+D+i del V Security Forum, segundo premio del hackaton organizado por el Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE). En el 2017 fue nombrada Cibercooperante de honor por INCIBE, distinción es otorgada a figuras públicas cuya labor contribuye a fomentar el respeto en ámbitos en línea y cuyos valores se cimientan en el uso responsable de las tecnologías.

7.3. Recursos Humanos: apoyo administrativo o técnico previsto

Secretaría Formación Continua FUAM

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

8. RECURSOS MATERIALES Y SERVICIOS

8.1. Justificación de la adecuación de los medios materiales y servicios disponibles para el Título en el Centro previsto como lugar de impartición

En el módulo 15 de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales se está habilitando como un espacio específico para actividades de transferencia y formación continua. Hay un total de 4 aulas disponibles para actividades de formación. La Escuela de Inteligencia Económica tiene dos despachos, para profesores. El módulo también dispone de un espacio de estudio e interacción para los estudiantes. Al impartirse en horario de tarde, la disponibilidad de aulas en la Facultad es más que suficiente en caso de que por coincidencia de actividades formativas no estuvieran disponibles las del módulo 15. Algunas de las actividades formativas requerirán el uso de aulas de informática. Para ello la Facultad cuenta con 4 aulas, pudiendo contar también en caso de estar ocupadas con las de otros centros de la Universidad (Psicología).

8.2. Previsión de adquisición de los recursos materiales y servicios necesarios con cargo al presupuesto del título (Consultar la normativa de contratación pública)

No está prevista la adquisición de recursos materiales. Si están previstas acciones de difusión del título, que cuentan con un presupuesto estimado de 4000€.

9. RESULTADOS PREVISTOS

Valores cuantitativos estimados para los indicadores y su justificación

TASA DE GRADUACIÓN	80	%
TASA DE ABANDONO	20	%
TASA DE EFICIENCIA	90	%

Justificación de las estimaciones realizadas

Se trata de un Máster con una orientación muy profesionalizante y con una metodología docente orientada a que los estudiantes "resuelvan" problemas que se plantean habitualmente en la actividad profesional de un analista de inteligencia en el aula. No es previsible que si se asiste con regularidad a la formación, haya estudiantes que no superen las asignaturas. La causa fundamental de ese 20% de estudiantes que no gradúen es el abandono. El público objetivo no son sólo los recién egresados sino profesionales con cierta experiencia en el campo de la Inteligencia Económica. La tasa de abandono y graduación son estimaciones conservadoras: como consecuencia de compaginar formación y actividad laboral, es previsible que un número significativo de estudiantes abandonen (4-5 sobre 20).

10. SISTEMA DE GARANTÍA DE CALIDAD DEL ESTUDIO

Este título está sometido al Sistema de Garantía Interna de Calidad (SGIC) de los Estudios Propios de la UAM

11. CALENDARIO DE IMPLANTACIÓN

Cronograma de implantación de la titulación (por meses)

X Mes:

Nº módulo y asignatura	Tema/s	Día de la semana	Horario	Profesor/es
X Cronograma detallado	ver Anexo			

12. OBSERVACIONES

El Cronograma detallado por Módulos, asignaturas, y temas figura en el anexo a este documento

PROPUESTA ACADÉMICA DE NUEVA CREACIÓN DE ESTUDIO PROPIO

NOTA: APLAZAMIENTO O SUSPENSIÓN DE CURSOS

La Dirección del Título es responsable de comunicar a los estudiantes y al Centro de Formación Continua tanto la modificación de las fechas de inicio de los cursos como la suspensión (cancelación) de los mismos con, al menos, quince días naturales de antelación a la fecha de comienzo del curso que figura en el apartado 1.12 del presente formulario.

Guardar

Enviar

Imprimir

[ANEXO] Calendario: Master Inteligencia Económica y Geopolítica (2021-22)

Módulo 1=	Módulo 2=	Módulo 3=	Módulo 4=	Módulo 5=	Módulo 6=
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

SEPTIEMBRE 2021 [Inauguración MIESRRII: Viernes 10 a las 18 horas]					SEPTIEMBRE 2021			
Hora	Lunes 13	martes 14	miércoles 15	jueves 16	Lunes 20	martes 21	miércoles 22	jueves 23
16,00–17,00	1.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	1.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	1.1-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	1.1-Tema 3 <i>A. Rodríguez</i>	1.1-Tema 3 <i>A. Rodríguez</i>	1.1-Tema 3 <i>Jorge Turmo</i>	1.1-Tema 4 <i>H. Izquierdo</i>	1.1-Tema 4 <i>H. Izquierdo</i>
17,00–18,00	1.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	1.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	1.1-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	1.1-Tema 3 <i>A. Rodríguez</i>	1.1-Tema 3 <i>A. Rodríguez</i>	1.1-Tema 3 <i>Jorge Turmo</i>	1.1-Tema 4 <i>H. Izquierdo</i>	1.1-Tema 4 <i>H. Izquierdo</i>
18,00–18,30	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
18,30–19,30	1.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	1.1-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	1.1-Tema 3 <i>A. Rodríguez</i>	1.1-Tema 3 <i>A. Rodríguez</i>	1.1-Tema 3 <i>Jorge Turmo</i>	1.1-Tema 3 <i>Jorge Turmo</i>	1.1-Tema 4 <i>H. Izquierdo</i>	1.2-Tema 1 <i>Fer. Esteve</i>
19,30–20,30	1.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	1.1-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	1.1-Tema 3 <i>A. Rodríguez</i>	1.1-Tema 3 <i>A. Rodríguez</i>	1.1-Tema 3 <i>Jorge Turmo</i>	1.1-Tema 3 <i>Jorge Turmo</i>	1.1-Tema 4 <i>H. Izquierdo</i>	1.2-Tema 1 <i>Fer. Esteve</i>

SEPTIEMBRE 2021					OCTUBRE 2021			
Hora	Lunes 27	martes 28	miércoles 29	jueves 30	Lunes 4	martes 5	miércoles 6	jueves 7
16,00–17,00	1.2-Tema 1 <i>Fer. Esteve</i>	1.2-Tema 1 <i>Fer. Esteve</i>	1.2-Tema 2 <i>B. Romero</i>	1.2-Tema 2 <i>B. Romero</i>	1.2-Tema 3 <i>F. Esteve y JM Rodríguez</i>	1.2-Tema 3 <i>F. Esteve y JM Rodríguez</i>	1.2-Tema 3 <i>F. Esteve y JM Rodríguez</i>	1.2-Tema 4 <i>Fer. Esteve</i>
17,00–18,00	1.2-Tema 1 <i>Fer. Esteve</i>	1.2-Tema 1 <i>Fer. Esteve</i>	1.2-Tema 2 <i>B. Romero</i>	1.2-Tema 2 <i>B. Romero</i>	1.2-Tema 3 <i>F. Esteve y JM Rodríguez</i>	1.2-Tema 3 <i>F. Esteve y JM Rodríguez</i>	1.2-Tema 3 <i>F. Esteve y JM Rodríguez</i>	1.2-Tema 4 <i>Fer. Esteve</i>
18,00–18,30	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
18,30–19,30	1.2-Tema 1 <i>Fer. Esteve</i>	1.2-Tema 1 <i>Fer. Esteve</i>	1.2-Tema 2 <i>B. Romero</i>	1.2-Tema 2 <i>B. Romero</i>	1.2-Tema 3 <i>F. Esteve y JM Rodríguez</i>	1.2-Tema 3 <i>F. Esteve y JM Rodríguez</i>	1.2-Tema 3 <i>F. Esteve y JM Rodríguez</i>	1.2-Tema 4 <i>Fer. Esteve</i>
19,30–20,30	1.2-Tema 1 <i>Fer. Esteve</i>	1.2-Tema 1 <i>Fer. Esteve</i>	1.2-Tema 2 <i>B. Romero</i>	1.2-Tema 2 <i>B. Romero</i>	1.2-Tema 3 <i>F. Esteve y JM Rodríguez</i>	1.2-Tema 3 <i>F. Esteve y JM Rodríguez</i>	1.2-Tema 3 <i>F. Esteve y JM Rodríguez</i>	1.2-Tema 4 <i>Fer. Esteve</i>

OCTUBRE 2021					OCTUBRE 2021			
Hora	Lunes 11	martes 12	miércoles 12	jueves 13	Lunes 18	martes 19	miércoles 20	jueves 21
16,00–17,00	NO LECTIVO	NO LECTIVO	1.2-Tema 4 <i>Fer. Esteve</i>	1.2-Tema 4 <i>Fer. Esteve</i>	2.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	2.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	2.1-Tema 2 <i>Óscar Vara</i>	2.1-Tema 2 <i>Óscar Vara</i>
17,00–18,00			1.2-Tema 4 <i>Fer. Esteve</i>	1.2-Tema 4 <i>Fer. Esteve</i>	2.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	2.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	2.1-Tema 2 <i>Óscar Vara</i>	2.1-Tema 2 <i>Óscar Vara</i>
18,00–18,30			<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>
18,30–19,30			1.2-Tema 4 <i>Fer. Esteve</i>	2.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	2.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	2.1-Tema 2 <i>A. Rodríguez</i>	2.1-Tema 2 <i>Óscar Vara</i>	2.1-Tema 2 <i>Óscar Vara</i>
19,30–20,30			1.2-Tema 4 <i>Fer. Esteve</i>	2.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	2.1-Tema 1 <i>E. Hernández</i>	2.1-Tema 2 <i>A. Rodríguez</i>	2.1-Tema 2 <i>Óscar Vara</i>	2.1-Tema 2 <i>Óscar Vara</i>

OCTUBRE 2021					NOVIEMBRE 2021			
Hora	Lunes 25	martes 26	miércoles 27	jueves 28	Lunes 1	martes 2	miércoles 3	jueves 4
16,00–17,00	3.1-Tema 1 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 1 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 1 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 2 <i>M de Vicente y Silvia Martín</i>	NO LECTIVO	3.1-Tema 3 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 4 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 4 <i>M. de Juan</i>
17,00–18,00	3.1-Tema 1 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 1 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 1 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 2 <i>M de Vicente y Silvia Martín</i>		3.1-Tema 3 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 4 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 4 <i>M. de Juan</i>
18,00–18,30	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>		<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>
18,30–19,30	3.1-Tema 1 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 1 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 1 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 2 <i>M de Vicente y Silvia Martín</i>		3.1-Tema 4 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 4 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 4 <i>M. de Juan</i>
19,30–20,30	3.1-Tema 1 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 1 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 1 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 2 <i>M de Vicente y Silvia Martín</i>		3.1-Tema 4 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 4 <i>M. de Juan</i>	3.1-Tema 4 <i>M. de Juan</i>

NOVIEMBRE 2021					NOVIEMBRE 2021			
Hora	Lunes 8	martes 9	miércoles 10	jueves 11	Lunes 15	martes 16	miércoles 17	jueves 18
16,00–17,00	NO LECTIVO	NO LECTIVO	3.1-Tema 4 <i>M. de Juan</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 2 <i>B. Feijoo</i>
17,00–18,00			3.1-Tema 4 <i>M. de Juan</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 2 <i>B. Feijoo</i>
18,00–18,30			Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
18,30–19,30			2.1-Tema 4 <i>Jesús Gil</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 2 <i>B. Feijoo</i>	1.3-Tema 2 <i>B. Feijoo</i>
19,30–20,30			2.1-Tema 4 <i>Jesús Gil</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 1 <i>H. Izquierdo y M. Cuiñas</i>	1.3-Tema 2 <i>B. Feijoo</i>	1.3-Tema 2 <i>B. Feijoo</i>

NOVIEMBRE 2021				
Hora	Lunes 22	martes 23	miércoles 24	jueves 25
16,00–17,00	1.3-Tema 2 <i>B. Feijoo</i>	1.3-Tema 2 <i>B. Feijoo</i>	1.3-Tema 3 <i>B. Prieto</i>	5.1-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>
17,00–18,00	1.3-Tema 2 <i>B. Feijoo</i>	1.3-Tema 2 <i>B. Feijoo</i>	1.3-Tema 3 <i>B. Prieto</i>	5.1-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>
18,00–18,30	Descanso	Descanso		
18,30–19,30	1.3-Tema 2 <i>B. Feijoo</i>	1.3-Tema 3 <i>B. Prieto</i>	1.3-Tema 3 <i>B. Prieto</i>	5.1-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>
19,30–20,30	1.3-Tema 2 <i>B. Feijoo</i>	1.3-Tema 3 <i>B. Prieto</i>	1.3-Tema 3 <i>B. Prieto</i>	5.1-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>

NOVIEMBRE-DICIEMBRE 2021			
Lunes 29	martes 30	miércoles 1	jueves 2
5.1-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>	5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>	5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>
5.1-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>	5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>	2.1-Tema 4 <i>Jesús Gil</i>
5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>	5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>	5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>	5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>
5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>	5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>	5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>	5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>

DICIEMBRE 2021					DICIEMBRE 2021			
Hora	Lunes 6	martes 7	miércoles 8	jueves 9	Lunes 13	martes 14	miércoles 15	jueves 16
16,00–17,00	5.1-Tema 2 <i>S. Martín</i>	5.1-Tema 3 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 5 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 5 <i>H. Zunzarren</i>
17,00–18,00	5.1-Tema 3 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 3 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 5 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 5 <i>H. Zunzarren</i>	2.1-Tema 4 <i>Jesús Gil</i>
18,00–18,30	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>				
18,30–19,30	5.1-Tema 3 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 3 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 5 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 5 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 5 <i>H. Zunzarren</i>
19,30–20,30	5.1-Tema 3 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	5.1-Tema 5 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 5 <i>H. Zunzarren</i>	5.1-Tema 5 <i>H. Zunzarren</i>

DICIEMBRE 2021				
Hora	Lunes 20	martes 21	miércoles 22	jueves 23
16,00–17,00	2.1-Tema 3 <i>F. Esteve y C. Palacios</i>	2.1-Tema 3 <i>F. Esteve y C. Palacios</i>	NO LECTIVO	NO LECTIVO
17,00–18,00	2.1-Tema 3 <i>F. Esteve y C. Palacios</i>	2.1-Tema 3 <i>F. Esteve y C. Palacios</i>		
18,00–18,30	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>		
18,30–19,30	X.x-Tema 22 <i>J. Horcajo</i>	2.1-Tema 3 <i>F. Esteve y C. Palacios</i>		
19,30–20,30	X.x-Tema 23 <i>Jonathan Benito</i>	2.1-Tema 3 <i>F. Esteve y C. Palacios</i>		

ENERO 2022					ENERO 2022			
Hora	Lunes 10	martes 11	miércoles 12	jueves 13	Lunes 17	martes 18	miércoles 19	jueves 20
16,00–17,00	2.1-Tema 3 <i>F. Esteve y C. Palacios</i>	2.1-Tema 3 <i>F. Esteve y C. Palacios</i>	2.1-Tema 4 <i>H. Hristova</i>	2.1-Tema 4 <i>H. Hristova</i>	2.1-Tema 4 <i>H. Hristova</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>
17,00–18,00	2.1-Tema 3 <i>F. Esteve y C. Palacios</i>	2.1-Tema 3 <i>F. Esteve y C. Palacios</i>	2.1-Tema 4 <i>H. Hristova</i>	2.1-Tema 4 <i>H. Hristova</i>	2.1-Tema 4 <i>H. Hristova</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>
18,00–18,30	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>
18,30–19,30	X.x-Tema 2 <i>Eva Moya</i>	2.1-Tema 4 <i>H. Hristova</i>	2.1-Tema 4 <i>H. Hristova</i>	2.1-Tema 4 <i>H. Hristova</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>
19,30–20,30	X.x-Tema 2 <i>Eva Moya</i>	2.1-Tema 4 <i>H. Hristova</i>	2.1-Tema 4 <i>H. Hristova</i>	2.1-Tema 4 <i>H. Hristova</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>

ENERO 2022					ENERO-FEBRERO 2022			
Hora	Lunes 24	martes 25	miércoles 26	jueves 27	Lunes 30	martes 1	miércoles 2	jueves 3
16,00–17,00	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 3 <i>JM Blanco y J Cohen</i>	5.2-Tema 3 <i>JM Blanco y J Cohen</i>
17,00–18,00	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 3 <i>JM Blanco y J Cohen</i>	2.1-Tema 4 <i>Jesús Gil</i>
18,00–18,30	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>	<i>Descanso</i>
18,30–19,30	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 3 <i>JM Blanco y J Cohen</i>	5.2-Tema 3 <i>JM Blanco y J Cohen</i>	5.2-Tema 3 <i>JM Blanco y J Cohen</i>
19,30–20,30	5.2-Tema 1 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 2 <i>H. Zunzarren</i>	5.2-Tema 3 <i>JM Blanco y J Cohen</i>	5.2-Tema 3 <i>JM Blanco y J Cohen</i>	5.2-Tema 3 <i>JM Blanco y J Cohen</i>

FEBRERO 2022					FEBRERO 2022			
Hora	Lunes 7	martes 8	miércoles 9	jueves 10	Lunes 14	martes 15	miércoles 16	jueves 17
16,00–17,00	5.2-Tema 3 JM Blanco y J Cohen	5.2-Tema 3 JM Blanco y J Cohen	2.2-Tema 1 A. Rodríguez y S. Torrecuadrada	2.2-Tema 2 A. Rodríguez y S. Torrecuadrada	2.2-Tema 3 A. Rodríguez y B. Prieto	2.2-Tema 3 A. Rodríguez y B. Prieto	2.2-Tema 4 Jesús Gil	2.2-Tema 4 Jesús Gil
17,00–18,00	5.2-Tema 3 JM Blanco y J Cohen	2.2-Tema 1 A. Rodríguez y S. Torrecuadrada	2.2-Tema 2 A. Rodríguez y S. Torrecuadrada	2.2-Tema 3 A. Rodríguez y B. Prieto	2.2-Tema 3 A. Rodríguez y B. Prieto	2.2-Tema 4 Jesús Gil	2.2-Tema 4 Jesús Gil	2.1-Tema 4 Jesús Gil
18,00–18,30	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
18,30–19,30	5.2-Tema 3 JM Blanco y J Cohen	2.2-Tema 1 A. Rodríguez y S. Torrecuadrada	2.2-Tema 2 A. Rodríguez y S. Torrecuadrada	2.2-Tema 3 A. Rodríguez y B. Prieto	2.2-Tema 3 A. Rodríguez y B. Prieto	2.2-Tema 4 Jesús Gil	2.2-Tema 4 Jesús Gil	3.2-Tema 1 J Horcajo
19,30–20,30	5.2-Tema 3 JM Blanco y J Cohen	2.2-Tema 1 A. Rodríguez y S. Torrecuadrada	2.2-Tema 2 A. Rodríguez y S. Torrecuadrada	2.2-Tema 3 A. Rodríguez y B. Prieto	2.2-Tema 3 A. Rodríguez y B. Prieto	2.2-Tema 4 Jesús Gil	2.2-Tema 4 Jesús Gil	3.2-Tema 1 J Horcajo

FEBRERO 2022					FEBRERO-MARZO 2022				Módulo 6: Programa Marte 1 (V-S-D)
Hora	Lunes 21	martes 22	miércoles 23	jueves 24	Lunes 28	martes 1	miércoles 2	jueves 3	
16,00–17,00	3.2-Tema 1 J Horcajo	3.2-Tema 1 J Horcajo	3.2-Tema 2 Eva Moya	3.2-Tema 2 Eva Moya	3.2-Tema 2 Eva Moya	3.2-Tema 3 C. López y E. Hernández	3.2-Tema 3 C. López y E. Hernández	3.2-Tema 3 C. López y E. Hernández	
17,00–18,00	3.2-Tema 1 J Horcajo	3.2-Tema 1 J Horcajo	3.2-Tema 2 Eva Moya	3.2-Tema 2 Eva Moya	3.2-Tema 2 Eva Moya	3.2-Tema 3 C. López y E. Hernández	3.2-Tema 3 C. López y E. Hernández	2.1-Tema 4 Jesús Gil	
18,00–18,30	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	
18,30–19,30	3.2-Tema 1 J Horcajo	3.2-Tema 2 Eva Moya	3.2-Tema 2 Eva Moya	3.2-Tema 2 Eva Moya	3.2-Tema 3 C. López y E. Hernández	3.2-Tema 3 C. López y E. Hernández	3.2-Tema 3 C. López y E. Hernández	3.2-Tema 3 C. López y E. Hernández	
19,30–20,30	3.2-Tema 1 J Horcajo	3.2-Tema 2 Eva Moya	3.2-Tema 2 Eva Moya	3.2-Tema 2 Eva Moya	3.2-Tema 3 C. López y E. Hernández	3.2-Tema 3 C. López y E. Hernández	3.2-Tema 3 C. López y E. Hernández	3.2-Tema 4 A. Ortigosa	

MARZO 2022					MARZO 2022				Módulo 6: Programa Marte 2 (V-S-D)
Hora	Lunes 7	martes 8	miércoles 9	jueves 10	Lunes 14	martes 15	miércoles 16	jueves 17	
16,00–17,00	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.3-Tema 1 <i>S. Martín</i>	
17,00–18,00	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	2.1-Tema 4 <i>Jesús Gil</i>	
18,00–18,30	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	
18,30–19,30	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.3-Tema 1 <i>S. Martín</i>	
19,30–20,30	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 4 <i>A. Ortigosa</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.2-Tema 5 <i>F. Brezo y Y. Rubio</i>	3.3-Tema 1 <i>S. Martín</i>	3.3-Tema 1 <i>S. Martín</i>	

MARZO 2022					MARZO 2022			
Hora	Lunes 21	martes 22	miércoles 23	jueves 24	Lunes 28	martes 29	miércoles 30	jueves 31
16,00–17,00	3.3-Tema 1 <i>S. Martín</i>	3.3-Tema 2 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 4 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 5 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 6 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 6 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 7 <i>S. Martín</i>	2.2-Tema 5 <i>H Izquierdo, S Martín, y H Zunzarren</i>
17,00–18,00	3.3-Tema 1 <i>S. Martín</i>	3.3-Tema 2 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 4 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 5 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 6 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 6 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 7 <i>S. Martín</i>	2.1-Tema 4 <i>Jesús Gil</i>
18,00–18,30	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
18,30–19,30	3.3-Tema 2 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 3 <i>S. Dorado</i>	3.3-Tema 4 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 5 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 6 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 7 <i>S. Martín</i>	2.2-Tema 5 <i>H Izquierdo, S Martín, y H Zunzarren</i>	2.2-Tema 5 <i>H Izquierdo, S Martín, y H Zunzarren</i>
19,30–20,30	3.3-Tema 2 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 3 <i>S. Dorado</i>	3.3-Tema 4 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 5 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 6 <i>A. Zamorano, M de Vicente y S. Dorado</i>	3.3-Tema 7 <i>S. Martín</i>	2.2-Tema 5 <i>H Izquierdo, S Martín, y H Zunzarren</i>	2.2-Tema 5 <i>H Izquierdo, S Martín, y H Zunzarren</i>

ABRIL 2022					SEMANA SANTA	ABRIL 2022			
Hora	Lunes 4	martes 5	miércoles 6	jueves 7		Lunes 18	martes 19	miércoles 20	jueves 21
16,00–17,00	2.2-Tema 5 H Izquierdo, S Martín, y H Zunzarren	2.2-Tema 5 H Izquierdo, S Martín, y H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren		NO LECTIVO	6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren
17,00–18,00	2.2-Tema 5 H Izquierdo, S Martín, y H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren			6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren
18,00–18,30	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso			Descanso	Descanso	Descanso
18,30–19,30	2.2-Tema 5 H Izquierdo, S Martín, y H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren			6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren
19,30–20,30	2.2-Tema 5 H Izquierdo, S Martín, y H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren			6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 1 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren

ABRIL 2022					MAYO 2022				Módulo 6: Programa Marte 3 (V-S-D)
Hora	Lunes 25	martes 26	miércoles 27	jueves 28	Lunes 2	martes 3	miércoles 4	jueves 5	
16,00–17,00	6.1-Tema 2 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren	NO LECTIVO	6.1-Tema 2 H Zunzarren	4.1-Tema 1 F. Esteve	4.1-Tema 1 F. Esteve	
17,00–18,00	6.1-Tema 2 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren		4.1-Tema 1 F. Esteve	4.1-Tema 1 F. Esteve	4.1-Tema 1 F. Esteve	
18,00–18,30	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso		Descanso	Descanso	Descanso	
18,30–19,30	6.1-Tema 2 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren		4.1-Tema 1 F. Esteve	4.1-Tema 1 F. Esteve	4.1-Tema 1 F. Esteve	
19,30–20,30	6.1-Tema 2 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren	6.1-Tema 2 H Zunzarren		4.1-Tema 1 F. Esteve	4.1-Tema 1 F. Esteve	4.1-Tema 2 G. Chena	

MAYO 2022					MAYO 2022			
Hora	Lunes 9	martes 10	miércoles 11	jueves 12	Lunes 16	martes 17	miércoles 18	jueves 19
16,00–17,00	4.1-Tema 2 <i>G. Chena</i>	4.1-Tema 2 <i>G. Chena</i>	4.1-Tema 2 <i>G. Chena</i>	4.1-Tema 3 <i>E. Ballesté</i>	4.1-Tema 3 <i>E. Ballesté</i>	4.1-Tema 4 <i>A. Zamorano</i>	4.1-Tema 5 <i>Eva Moya</i>	4.1-Tema 6 <i>A. Ortigosa</i>
17,00–18,00	4.1-Tema 2 <i>G. Chena</i>	4.1-Tema 2 <i>G. Chena</i>	4.1-Tema 3 <i>E. Ballesté</i>	4.1-Tema 3 <i>E. Ballesté</i>	4.1-Tema 3 <i>E. Ballesté</i>	4.1-Tema 4 <i>A. Zamorano</i>	4.1-Tema 5 <i>Eva Moya</i>	4.1-Tema 6 <i>A. Ortigosa</i>
18,00–18,30	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso
18,30–19,30	4.1-Tema 2 <i>G. Chena</i>	4.1-Tema 2 <i>G. Chena</i>	4.1-Tema 3 <i>E. Ballesté</i>	4.1-Tema 3 <i>E. Ballesté</i>	4.1-Tema 3 <i>E. Ballesté</i>	4.1-Tema 4 <i>A. Zamorano</i>	4.1-Tema 5 <i>Eva Moya</i>	4.1-Tema 6 <i>A. Ortigosa</i>
19,30–20,30	4.1-Tema 2 <i>G. Chena</i>	4.1-Tema 2 <i>G. Chena</i>	4.1-Tema 3 <i>E. Ballesté</i>	4.1-Tema 3 <i>E. Ballesté</i>	4.1-Tema 4 <i>A. Zamorano</i>	4.1-Tema 4 <i>A. Zamorano</i>	4.1-Tema 6 <i>A. Ortigosa</i>	4.1-Tema 6 <i>A. Ortigosa</i>

Módulo 6: Programa
 Marte 4 [V-S]

MAYO 2022					MAYO-JUNIO 2022			
Hora	Lunes 23	martes 24	miércoles 25	jueves 26	Lunes 30	martes 31	miércoles 1	jueves 2
16,00–17,00	4.1-Tema 6 <i>A. Ortigosa</i>	4.1-Tema 6 <i>A. Ortigosa</i>	4.1-Tema 7 <i>H. Zunzarren</i>	4.1-Tema 7 <i>H. Zunzarren</i>	4.1-Tema 8 <i>JM Blanco, J Cohen y M^{av} Campos</i>	4.1-Tema 8 <i>JM Blanco, J Cohen y M^{av} Campos</i>	TFM	TFM
17,00–18,00	4.1-Tema 6 <i>A. Ortigosa</i>	4.1-Tema 7 <i>H. Zunzarren</i>	4.1-Tema 7 <i>H. Zunzarren</i>	4.1-Tema 8 <i>JM Blanco, J Cohen y M^{av} Campos</i>	4.1-Tema 8 <i>JM Blanco, J Cohen y M^{av} Campos</i>	4.1-Tema 8 <i>JM Blanco, J Cohen y M^{av} Campos</i>	TFM	TFM
18,00–18,30	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso	Descanso		
18,30–19,30	4.1-Tema 6 <i>A. Ortigosa</i>	4.1-Tema 7 <i>H. Zunzarren</i>	4.1-Tema 7 <i>H. Zunzarren</i>	4.1-Tema 8 <i>JM Blanco, J Cohen y M^{av} Campos</i>	4.1-Tema 8 <i>JM Blanco, J Cohen y M^{av} Campos</i>	4.1-Tema 8 <i>JM Blanco, J Cohen y M^{av} Campos</i>	TFM	TFM
19,30–20,30	4.1-Tema 6 <i>A. Ortigosa</i>	4.1-Tema 7 <i>H. Zunzarren</i>	4.1-Tema 7 <i>H. Zunzarren</i>	4.1-Tema 8 <i>JM Blanco, J Cohen y M^{av} Campos</i>	4.1-Tema 8 <i>JM Blanco, J Cohen y M^{av} Campos</i>		TFM	TFM

JUNIO 2022					JUNIO 2022			
Hora	Lunes 6	martes 7	miércoles 8	jueves 9	Lunes 13	martes 14	miércoles 15	jueves 16
16,00–17,00	TFM	TFM	TFM	TFM	Evaluación TFM	Evaluación TFM		
17,00–18,00	TFM	TFM	TFM	TFM	Evaluación TFM	Evaluación TFM		Acto Clausura
18,00–18,30	TFM	TFM	TFM	TFM	Evaluación TFM	Evaluación TFM		
18,30–19,30	TFM	TFM	TFM	TFM	Evaluación TFM	Evaluación TFM		
19,30–20,30	TFM	TFM	TFM	TFM	Evaluación TFM	Evaluación TFM		

PRESUPUESTO ECONÓMICO PARA TÍTULOS PROPIOS

Denominación del título	Máster de Inteligencia Económica y Geopolítica			
Periodo de impartición	Inicio:	01/09/2021	Final:	01/jun
Número de Edición:		1ª		

INGRESOS PREVISTOS

1. TASAS				
Tasa de matrícula ordinaria	NÚMERO DE ESTUDIANTES	Nº BECAS (min 10%)		PRESUPUESTADO
5.040,00 €	16	1,6		72.576,00 €
Tasa para alumnos UAM con matrícula en vigor, AlumniUAM+, AlumniUAM+Plus y Amigos de la UAM (descuento 10% de la tasa ordinaria) - voluntario				
4.536,00 €	4	0,4		16.329,60 €
TOTAL TASAS	20	2,0		88.905,60 €

2. SUBVENCIONES, DONACIONES Y OTROS INGRESOS

NOMBRE ENTIDAD		PRESUPUESTADO
		- €
		- €
		- €
TOTAL Euros.....		- €

3. REMANENTE EDICIONES ANTERIORES

DESCRIPCIÓN		PRESUPUESTADO
		- €
TOTAL Euros.....		- €

4. TOTAL INGRESOS

TOTAL INGRESOS Euros (=total 1+...+total 3)	88.905,60 €
--	--------------------

GASTOS PREVISTOS

Si el curso está organizado por instituciones de formación externa marque la siguiente casilla con una X:

1. CANON INSTITUCIONAL UAM (15% de los Ingresos totales si no intervienen entidades externas de formación. En caso contrario se aplica un 25%)	13.335,84 €
TOTAL Euros.....	13.335,84 €

2. DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN ACADÉMICAS (incluidas retenciones art. 83 LOU e IRPF)

APELLIDOS	NOMBRE	CARGO	PRESUPUESTADO
		DIRECTOR	5.000,00 €
		SUBDIRECTOR	2.000,00 €
		SECRETARIO ACADÉMICO	3.000,00 €
retenciones art. 83			800,00 €
TOTAL Euros.....			10.800,00 €

3. PROFESORADO UAM (incluidas retenciones art. 83 LOU e IRPF) *

* La docencia presencial se retribuirá por horas. Si el título tiene carácter semipresencial, la docencia on line se retribuirá por créditos. El resto de actividades docentes se retribuirá, con carácter general, por unidades (ej. nº trabajos

3.1. Docencia Presencial (profs. UAM)

APELLIDOS	NOMBRE	HORAS	€/HORA	PRESUPUESTADO
------------------	---------------	--------------	---------------	----------------------

APELLIDOS	NOMBRE	HORAS	€/HORA	PRESUPUESTADO
		26	80	2.080 €
		54	80	4.320 €
		12	80	960 €
		8	80	640 €
		36	80	2.880 €
		22	80	1.760 €
		7	80	560 €
		8	80	640 €
		6	80	480 €
		9	80	720 €
retenciones art. 83				1.040 €
TOTAL Euros.....		188		16.080 €

3.3. Tutorías Practicum (profs. UAM)

APELLIDOS	NOMBRE	ALUMNOS	€/ALUMNO	PRESUPUESTADO
		-	- €	- €
		-	- €	- €
		-	- €	- €
TOTAL Euros.....		-		- €

3.4. Docencia *on line* (profs. UAM) *

* Sólo se preverán pagos por docencia *on line* en caso de títulos de carácter "semipresencial"

APELLIDOS	NOMBRE	CRÉDITOS	€/CRÉDITO	PRESUPUESTADO
		-	- €	- €
		-	- €	- €
		-	- €	- €
TOTAL Euros.....		-		- €

3.5. Otras actividades o colaboraciones docentes (profs. UAM) *

* Indíquese el concepto : DIRECCIÓN DE TRABAJOS FIN DE TITULACIÓN

APELLIDOS	NOMBRE	CONCEPTO	PRESUPUESTADO
		3	100 €
		2	100 €
		2	100 €
		3	100 €
retenciones art. 83			70 €
TOTAL Euros.....			1.070,00 €
TOTAL PROFESORADO UAM Euros.....			17.150,00 €

4. PROFESORADO EXTERNO (incluida retención IRPF)

4.1. Docencia Presencial (profs. EXTERNOS)

APELLIDOS	NOMBRE	HORAS	€/HORA	PRESUPUESTADO
		8	80	640
		10	80	800
		7	80	560
		4	80	320
		10	80	800
		6	80	480
		10	80	800
		8	80	640
		16	80	1280

		8	80	640
		20	80	1600
		12	80	960
		17	80	1360
		6	80	480
		25	80	2000
		23	80	1840
		7	80	560
		12	80	960
		8	80	640
		7	80	560
		8	80	640
		100	80	8000
TOTAL Euros.....		332,00 €		26.560,00 €

4.4. Docencia *on line* (profs. EXTERNOS) *

* Sólo se preverán pagos por docencia *on line* en caso de títulos de carácter "semipresencial"

APELLIDOS	NOMBRE	CRÉDITOS	€/CRÉDITO	PRESU-PUESTADO
		-	- €	- €
		-	- €	- €
		-	- €	- €
TOTAL Euros.....				- €

4.5. Otras actividades o colaboraciones docentes (profs. EXTERNOS) *

* Indíquese el concepto DIRECCIÓN TRABAJOS DE FIN DE GRADO

APELLIDOS	NOMBRE	CONCEPTO	PRESUPUESTADO
		Programa Marte	1.280 €
		6 100 €	600 €
		2 100 €	200 €
		2 100 €	200 €
TOTAL Euros.....			2.280 €
TOTAL PROFESORADO EXTERNO Euros.....			28.840,00 €

5. PERSONAL ADMINISTRATIVO UAM (incluida retención IRPF)

APELLIDOS	NOMBRE	CONCEPTO	PRESUPUESTADO
Secretaría Formación Continua FUAM			6.000,00 €
			- €
			- €
TOTAL Euros.....			6.000,00 €

6. PERSONAL ADMINISTRATIVO EXTERNO (incluida retención IRPF)

APELLIDOS	NOMBRE	CONCEPTO	PRESUPUESTADO
			- €
			- €
			- €
TOTAL Euros.....			- €

7. MATERIAL INVENTARIABLE (Justificar la necesidad de cada gasto en el apartado de Observaciones)

DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTADO
	- €
	- €

