



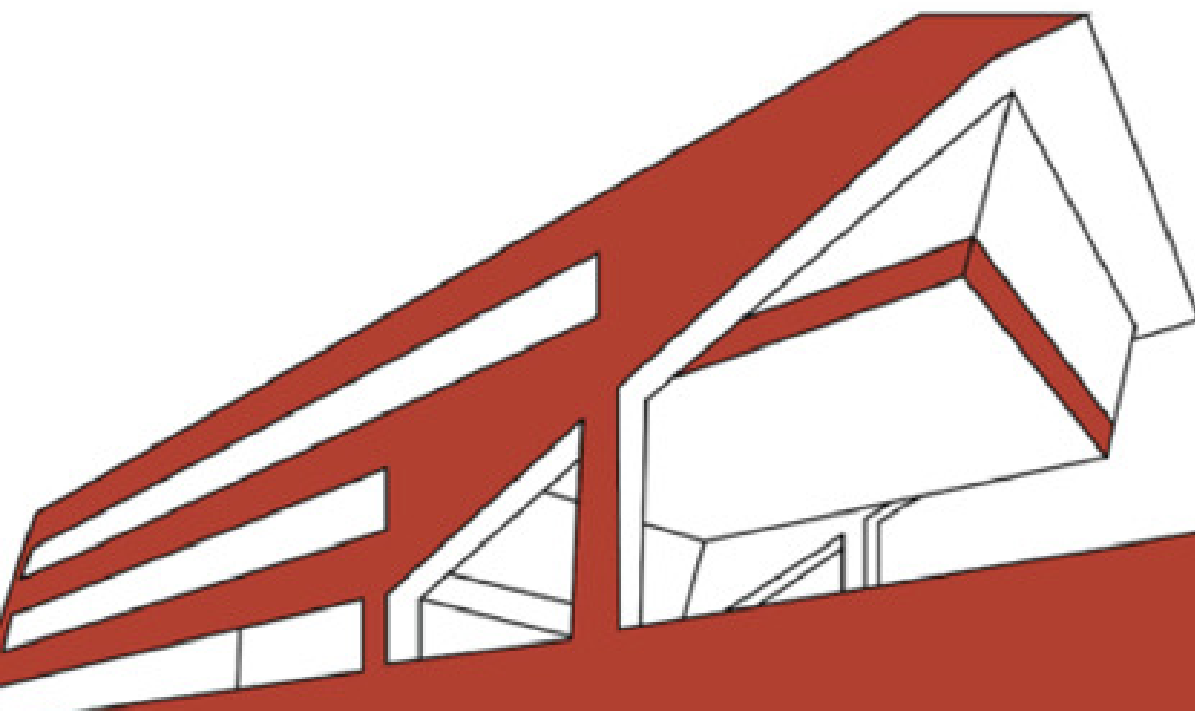
TecnoCampus  
Escola Superior  
de Ciències Socials i de l'Empresa

*Centre adscrit a la*



Universitat  
Pompeu Fabra  
Barcelona

# MEMÒRIA ACADÈMICA 2017 - 2018





## Índex de continguts

1. Presentació .....	6
Docència.....	6
Recerca.....	8
Activitat institucional i d'implicació amb la societat i el territori .....	8
2. Activitat Institucional .....	10
2.1 Òrgans de govern i participació.....	10
2.1.1 Òrgan de govern de la Fundació TecnoCampus Mataró-Maresme .....	10
2.1.2 Òrgan de participació de la Fundació TecnoCampus Mataró-Maresme .....	11
2.1.3 Òrgans de govern de l'Escola Superior de Ciències Socials i de l'Empresa .....	11
2.1.4 Òrgans de participació de l'Escola Superior de Ciències Socials i de l'Empresa .....	13
2.1.5 Els Consells Assessors d'estudis de Grau .....	14
2.2 Principals activitats institucionals.....	15
3. Personal .....	17
3.1 Personal Docent i Investigador (PDI).....	17
3.2 Personal d'Administració i Serveis (PAS) .....	17
4. Estudiants.....	19
4.1 Distribució dels estudiants per titulacions .....	19
4.2. Evolució de la matrícula .....	19
4.3 Sexe i procedència dels estudiants.....	20
4.4 Principals indicadors d'accés .....	21
4.4.1 Estudiants de nou accés segons sexe .....	22
4.4.2 Estudiants de nou accés segons comarca de procedència .....	22
4.4.3 Matriculats en primeres preferències (juny-setembre).....	23
4.4.4 Vies d'accés per estudis.....	24
4.4.5 Notes de tall i notes mitjanes d'accés .....	24
4.5 Graduats i graduades .....	25
5. Docència.....	28
5.1 Titulacions impartides i crèdits impartits per titulació.....	28
5.2 Màster Universitari en Emprenedoria i Innovació.....	28
5.3 Innovació docent.....	30
5.4 Emprenedoria.....	32
5.4.1. Weekend Challenge.....	32
5.4.2. MOOC Innotols .....	33
5.4.3. Programa Explorer (Yuzz) .....	33
5.4.4. Premis Creativ.....	33
5.5 Idiomes.....	34
5.6 Treballs de Final de Grau .....	38
5.7 Activitats vinculades a la docència .....	39
5.7.1 Professorat visitant.....	39
6. Qualitat .....	43

6.1. Satisfacció del professorat .....	43
6.2 Satisfacció dels estudiants amb la docència rebuda .....	44
6.3. Satisfacció dels estudiants amb els serveis .....	47
6.4. Satisfacció dels graduats i graduades .....	48
6.5. Informe de Seguiment.....	49
7. Recerca i Transferència de Coneixement .....	50
7.1 Grups de recerca .....	50
7.2 Publicacions del professorat .....	52
7.2.1 Publicacions internacionals (JCR) .....	52
7.2.2 Publicacions internacionals (no JCR) .....	53
7.3 Participació del professorat en activitats congressuals.....	53
7.3.1 Publicacions presentades en congressos en recerca .....	53
7.3.2 Participacions en congressos estatals o internacionals .....	54
7.4 Activitats de transferència i difusió del coneixement .....	54
7.5 Direcció de tesis i participació en tribunals .....	55
7.6 Projectes de recerca .....	55
7.6 Càtedra d'Economia Social .....	55
8. Formació Permanent, Cicle de Conferències i Jornades especialitzades .....	57
8.1 Formació Permanent.....	57
8.2. Jornades especialitzades .....	60
8.2.1 Tercera Jornada de Màrqueting .....	60
8.2.2. Sisena Jornada de Logística i Negocis Marítims.....	60
8.2.3. OCITUR – 2018.....	61
8.2.4. Primera Jornada d'Economia i Empresa .....	62
9. Pràctiques i inserció laboral .....	63
9.1 Pràctiques externes en empreses .....	63
9.2 Activitats per facilitar la inserció laboral .....	64
9.2.1 Fòrum del Talent sectorials .....	64
9.2.2 Programa Skills curricular .....	65
9.2.3 Alumni TecnoCampus .....	66
9.2.4 Sessió Treballar a l'estranger.....	67
10. Mobilitat i relacions internacionals .....	68
10.1 Mobilitat.....	68
10.2 Relacions i activitats internacionals .....	70
11. Infraestructures, equipaments i serveis universitaris .....	72
11.1 Infraestructures i equipaments .....	72
11.2 Serveis universitaris.....	72
11.2.1 Centre de Recursos per a l'Aprenentatge i la Investigació (CRAI) .....	72
11.2.2 Servei de Qualitat, Aprenentatge i Innovació (SQAI).....	74
11.2.3 Unitat d'Atenció a la Comunitat Universitària (UACU) .....	75
12. Activitats adreçades als centres de secundària.....	77

12.1. Tallers <i>Linnk</i> .....	77
12.2 Jornades temàtiques d'orientació a l'estudiant .....	77
13. Dades econòmiques .....	79
13.1 Pressupost 2017 - Execució 2017. Pressupost 2018.....	79
13.2 Pressupost 2017 - Execució 2017 .....	79
13.3 Execució 2017 – Pressupost 2018 .....	80
13.4 Evolució dels ingressos i despeses d'explotació del 2009-2017 .....	82
Annex 1: Relació de Treballs de Final de Grau per estudis (curs 2017-2018).....	83
Annex 2: Relació d'empreses que han acollit estudiants en pràctiques (curs 2017-2018) .....	96

## 1. Presentació

Després dels forts creixements experimentats fins al curs 2015-2016, tant en oferta de titulacions com en nombre d'estudiants i professorat, podria dir-se que des del 2016-2017 va començar una fase de consolidació i l'estabilitat, que s'ha fet més evident al llarg del curs 2017-2018. En aquest sentit, s'inicia una fase a on es vol realitzar una aposta decidida per la qualitat tant des del punt de vista de la docència (innovació docent, professionalització dels estudis, l'estudi de llengües, l'emprenedoria, l'economia social i la mobilitat internacional) com de la Recerca i la transferència del coneixement (mitjançant el grup de recerca GRAEFES-SGR 535). En aquest darrer aspecte, augmentar el percentatge de professors acreditats i la presència de l'ESCSET a projectes de recerca competitius en resulten elements claus. Sense oblidar, és clar, el compromís i la implicació amb la societat i el territori, organitzant activitats científiques o divulgatives obertes a tothom, escoltant les necessitats de les empreses i altres institucions per definir ofertes formatives de formació continuada o participant en actes o esdeveniments organitzats per entitats externes en els quals hi som convidats. Finalment, no m'agradaria oblidar el que és el nostre gran valor intangible: els nostres exestudiants (alumni), amb els que volem enfortir els lligams i crear una veritable xarxa estudiants, ESCSET, alumni.

Tot plegat, tal com poden veure en les pàgines que segueixen, configura l'ESCSET com a entitat plenament conformada com a centre universitari que compleix amb les tres grans missions que li són com a tal encomanades: Docència, Recerca i Implicació amb la Societat i el Territori.

### Docència

El curs 2017-2018 van continuar les implantacions dels Graus i dobles titulacions de l'Escola: el quart curs del Grau en Logística i Negocis Marítims, el cinquè curs de la Doble titulació en AdE/Màrqueting (finalitzant així les dues primeres promocions d'aquestes titulacions) i el tercer curs del Grau en AdE i GI amb docència en anglès.

### Estudiants

La demanda per cursar estudis a l'ESCSET va experimentar novament un augment respecte del curs anterior, sobretot entre els estudiants de primera opció en la preinscripció de juny –demanda neta- i destaca que en dos estudis, els de Màrqueting i Comunitats Digitals, i la Doble titulació en AdE/Màrqueting, la demanda va superar l'oferta. Addicionalment a Logística, BAIM i la Doble titulació en Turisme/AdE aquesta rati va augmentar de forma significativa. La matrícula de nou accés va experimentar un màxim històric que és voluntat del centre mantenir, tractant d'ajustar, així, l'oferta, la demanda i la matrícula. Pel que fa al nombre total d'estudiants matriculats, es va passar dels 1.170 del curs 2016-17 als 1.318 el 2017-18, més d'un 12% d'augment.

### Plantilla de professorat

En paral·lel al creixement de l'oferta formativa i del nombre d'estudiants, també la plantilla de professorat va experimentar un fort creixement, superant de nou el centenar, dels quals només 17 amb dedicació permanent (i que imparteixen un 35% dels crèdits). Pel que fa al nombre de doctors, també un any més s'ha aconseguit complir amb la legislació vigent, amb més del 50% del total de la plantilla en possessió d'aquest nivell acadèmic (comptant les dedicacions amb equivalència a temps complet). Aquest percentatge també és pròxim al 50% per a cada Grau en particular, és a dir, comptant els crèdits de cada Grau que són impartits per professorat doctor, superant-lo en el cas d'AdE i GI i Logística i NM i gairebé igualant-lo en el cas de Màrqueting i CD i Turisme i GL.

Pel que fa al professorat acreditat, el percentatge continua essent baix, doncs el professorat acreditat només imparteix un 18,7% del total de crèdits impartits. Ara bé, aquest percentatge ha crescut de forma significativa al llarg del curs 2017-2018, doncs el valor del curs anterior era de l'11%. Aquesta evolució positiva hauria de continuar doncs en aquests moments ja hi ha un bon nombre de professors/es que

estan en procés d'acreditació i que es podran beneficiar dels incentius previstos en el Pla d'Acreditacions de TecnoCampus aprovat aquest curs.

#### *Estudi d'Idiomes i Internacionalització*

Per potenciar el coneixement de llengües estrangeres i, de retruc, per tal d'assegurar que tots els estudiants puguin assolir el nivell B2 quan acabin els seus estudis, l'ESCSET ha continuat apostant per la impartició d'Idiomes per nivells, amb docència a càrrec de l'Escola d'Idiomes de la UPF, amb la qual cada any se signa un conveni. La satisfacció dels estudiants amb aquest model és molt elevada i cada any es percep notablement la millora en el coneixement de l'anglès, de manera que amb un aprofitament acadèmic normal, es calcula que el 98% dels estudiants del centre podran assolir el nivell B2 exigible per a l'obtenció del títol de forma integrada en els seus estudis. Destaca també l'increment d'estudiants que ja tenen un bon nivell d'aquesta llengua i opten per estudiar l'alemany, el francès o l'italià, llengües que també s'ofereixen a l'ESCSET.

Pel que fa a la mobilitat, les accions dutes a terme el curs 2017-18, com les beques *On the Move*, conjuntament amb el Servei de Relacions Internacionals i Carreres Professionals de TecnoCampus, han donat bons resultats, amb un increment notable dels estudiants del centre que han fet estades fora i dels estudiants estrangers que han fet estades amb nosaltres.

Finalment, remarcar la signatura de nous convenis amb centres de prestigi internacional, tant en el marc del programa Erasmus com mitjançant convenis bilaterals amb universitats i centres universitaris del continent americà i asiàtic.

#### *Pràctiques i Inserció Laboral*

Un any més és remarcable l'esforç fet per procurar que els estudiants puguin fer Pràctiques de qualitat, tant les curriculars com les extracurriculars. Els resultats continuen essent molt bons, tant per l'elevat grau de satisfacció d'empreses i estudiants com pels efectes que les pràctiques tenen en la inserció laboral dels nostres graduats i graduades. Durant el curs 2017-18 van ser 598 els convenis de cooperació educativa signats i 413 els estudiants que van fer Pràctiques, el que suposa un creixement de més del 10% respecte al curs anterior. Per gestionar acadèmicament aquestes Pràctiques, l'Escola va incorporar un professor amb dedicació exclusiva a aquesta tasca. Cal esmentar i destacar la valuosa i important feina que van realitzar aquest professor i les persones que treballen en el Servei d'Internacional i Carreres Professionals, tant en la gestió de les Pràctiques com en l'organització d'activitats per promoure la inserció laboral, com ara el Fòrum del Talent o el programa *Skills*, amb el qual es pretén ajudar els estudiants i graduats a adquirir i desenvolupar habilitats professionals a través d'una programació de tallers i sessions pràctiques impartides per experts.

#### *Innovació docent*

Per tercera vegada, es va obrir una convocatòria oberta a tot el professorat per a l'obtenció de crèdits de reducció docent per dur a terme programes d'innovació docent. La intenció que persegueix aquesta iniciativa és incentivar el professorat a experimentar noves metodologies i noves activitats formatives per tal d'aconseguir que el procés d'aprenentatge dels estudiants sigui més dinàmic i participatiu. La convocatòria es va resoldre al mes de juny i van resultar escollits tres projectes que es desenvolupen durant el present curs 2018-19.

A destacar, també, la participació del professorat en programes formatius organitzats per l'SQAI (Servei de Qualitat, Aprenentatge i Innovació) per conèixer i aprendre noves metodologies docents per aplicar a les aules.

#### *Emprenedoria*

Tal com es remarca en reiterades ocasions, l'emprenedoria és l'eix vertebrador dels diferents estudis de l'ESCSET i, un any més, s'han programat diverses activitats amb l'objectiu de promoure-les entre els estudiants i incentivar la seva participació. Cal destacar la bona entesa i coordinació existent entre l'àrea

acadèmica i l'àrea d'Empresa de TecnoCampus, gràcies a les quals els programes d'Emprenedoria adquireixen una dimensió altament professional que la fa singular dins del sistema universitari. Durant el curs 2017-18 s'ha celebrat la sisena edició del *Weekend Challenge*, s'ha participat en el *International Entrepreneurial Seminar*, s'ha programat la setena edició del *MOOC Innotols (Massive Online Open Course)*, ha continuat el programa Innoemprèn amb gran èxit de participació d'estudiants i, per quart any, s'ha atorgat un premi per a estudiants de TecnoCampus dins dels ja consolidats Premis Creativ. A més, per segona vegada el TecnoCampus ha participat en el programa Yuzz per a joves emprenedors.

## Recerca

Durant el curs 2017-2018 s'ha consolidat el Grup de Recerca de l'Escola, anomenat Grup de Recerca Aplicada a l'Entorn Financer, Econòmic i Social (GRAEFES). És un grup d'investigació interdisciplinària que es dedica a realitzar recerca aplicada en els àmbits de l'economia, el turisme, l'emprenedoria i les finances. El grup aglutina diverses iniciatives de recerca del centre i, addicionalment, també integra la recerca que es realitza en el marc de la Càtedra d'Economia Social. El grup ha estat reconegut per AGAUR com a grup emergent: SGR-535. Encara que no va rebre finançament, l'informe d'AGAUR va ser molt positiu pel que respecte a publicacions i multidisciplinarietat del grup. Com a fites de futur va apuntar en l'augment de les tesis doctorals i els projectes competitius. Actualment, al GRAEFES hi ha un projecte competitiu finançat pel Ministeri d'Economia (el projecte ECO2016-78816R sobre els preus de l'habitatge liderat pel Dr. Josep Ma Raya).

Les Àrees de recerca del GRAEFES estan vinculades als àmbits de coneixement del centre i són les següents:

Àrea de recerca en Turisme, Habitatge i Transport, liderada pel Dr. Josep Ma Raya

Àrea de recerca en Economia Social, liderada pel Dr. Eloi Serrano

Àrea de recerca en Emprenedoria, liderada pel Dr. Alek Kucel

Àrea de recerca en Finances, liderada pel Dr. Giovanni Giusti

Àrea de recerca en Logística i Negocis Marítims, liderada pel Dr. Jesús E. Martínez

Àrea de Comunitats Digitals, Marketing i Economia del Comportament, liderada pel Dr. Alex Araujo.

En aquests moments, el Grup està liderat pel Dr. Josep Ma Raya i hi estan adscrits 27 professors/es doctors/es (19 dels quals amb dedicació permanent) i 2 doctorands/des. En el capítol de Recerca d'aquesta Memòria hi ha el recull de les activitats realitzades pels membres del Grup, entre les quals destaquen les publicacions en revistes del *Journal of Citation Reports* i els projectes de transferència realitzats.

## Activitat institucional i d'implicació amb la societat i el territori

### *Cicle de Conferències d'Economia i Societat i Jornades Especialitzades*

Des de sempre, l'ESCSET ha procurat transcendir les aules i organitzar activitats que puguin atreure l'interès de la societat en general i, alhora, ajudin a projectar l'ESCSET en el territori. En aquest sentit, cal seguir destacant el Cicle de Conferències d'Economia i Societat, celebrat el segon i tercer trimestres del curs en el marc de les assignatures optatives: *Globalització i crisi actual* i *Temes actuals d'economia*, coordinades pel professor Dr. Eloi Serrano. Un any més es va poder comptar amb la participació de persones expertes i de prestigi en el món de l'economia i empresa, la majoria de l'àmbit universitari català.

També el mes de maig es van celebrar les cinquenes jornades de Turisme, englobades sota el nom d'OCITUR-2018, que en aquesta ocasió es van centrar en *L'impacte de l'oferta d'allotjament no reglat*; les sisenes Jornades de Logística i Negocis Marítims, en aquesta ocasió centrades en *l'Innovació i reptes de la logística empresarial*; i la tercera Jornada de Màrqueting, en la qual se va debatre sobre *Les cares del Màrqueting: Neurociència del consumidor*. També es van celebrar les primeres jornades d'AdE, sobre *Les diferents cares de l'economia col·laborativa*. En totes les jornades es va comptar amb una nombrosa participació pel que fa als assistents, i amb la prestigiosa presència de ponents de gran expertesa en l'àmbit respectiu.



### *Càtedra d'Economia Social*

En el segon any de posada en marxa de la Càtedra d'Economia Social, han estat nombroses les activitats i projectes duts a terme, la majoria amb finançament extern, via encàrrecs o via subvencions, que han permès establir la seva estructura. En particular s'ha rebut finançament de la Fundació Roca i Galés, ARACOOOP, la Generalitat de Catalunya i Caixa d'Enginyers.

La Càtedra està liderada pel professor Dr. Eloi Serrano i hi estan inscrits sis professors/es de l'ESCSET i quatre persones externes de l'àmbit acadèmic o de la consultoria. Finalment, afegir que l'ESCSET està treballant en una segona càtedra que versaria sobre l'economia circular.

### *Govern, gestió i participació*

La dificultat organitzativa de l'ESCSET motivada per les seves múltiples activitats més enllà de la docència ordinària en els Graus (dobles Graus, Idiomes, Pràctiques curriculars, Formació Permanent, Relacions Internacionals, Emprenedoria, Màster...), requereix un govern i una gestió eficaços i altament eficients, ja que som poques les persones que estem amb dedicació permanent al centre. És per això, que és de justícia agrair en aquestes línies totes aquestes persones que d'una manera o altra s'hi han implicat.

Pel que fa a la participació, voldria agrair en particular la feina feta pels estudiants delegats i delegades de curs, en especial la de representació en òrgans de govern. Durant el curs 2017-18 s'ha notat fins i tot una major implicació dels estudiants en els afers de l'Escola, tant acadèmics com extraacadèmics, a causa del Pla d'Accio Tutorial i la implicació del professorat

Finalment, unes paraules d'agraïment a les persones i empreses que constitueixen els "Consells Sectorials" de les titulacions, als representants de l'ESCSET en els òrgans de govern o participació de TecnoCampus, a les empreses que continuen donant beques als estudiants, a la UPF –i en especial als seus representants a l'òrgan de govern de centre-, als alumni i a totes les persones de TecnoCampus que han col·laborat per fer de l'ESCSET el que ara és.

Aquesta presentació no és més que un breu resum del que ha estat l'activitat de l'ESCSET el curs 2017-18. Al llarg de les pàgines que segueixen trobaran informació més detallada dels diferents aspectes que jo només he assenyalat en aquest escrit inicial.

Ens agradaria que més enllà d'una mera relació de fets i activitats hi sabessin veure un centre dinàmic, ple d'iniciatives, amb un equip de PDI i PAS valuosíssim i entusiasmat per la seva feina, ben cohesionat, compromès amb el TecnoCampus i, a partir d'ell, amb el país. És perquè ens mena la il·lusió compartida en un futur millor que aquesta comunitat que constituïm professorat, estudiants i personal d'administració i serveis esmercem els esforços del dia a dia.

Dr. Josep Ma Raya  
Director de l'ESCSET

## 2. Activitat Institucional

L'Escola Superior de Ciències Socials i de l'Empresa TecnoCampus (ESCSET) està integrada en els Centres Universitaris TecnoCampus, organització que la Fundació ha establert per gestionar de manera comuna els centres universitaris adscrits a la Universitat Pompeu Fabra (UPF). En aquest sentit, s'han d'entendre els Centres Universitaris TecnoCampus com un àmbit organitzatiu de la Fundació TecnoCampus que aporta eficiència en els recursos comuns i en l'organització de les diferents escoles legalment constituïdes, i eficàcia en l'actuació d'aquestes pel que fa al compliment del Pla Estratègic i del Pla d'Actuació que emanen de la Fundació a partir d'una direcció comuna.

L'ESCSET, com a centre adscrit, es regeix per allò que disposen per a aquests centres la Llei Orgànica 6/2001, de 21 de desembre d'Universitats, la Llei 4/2007, de 12 d'abril, que la modifica, la Llei d'Universitats de Catalunya, les normes dictades en el desenvolupament d'aquestes lleis en l'àmbit de les seves respectives competències, els Estatuts de la UPF i les normes de desenvolupament dictades a l'efecte, el conveni d'adscripció a la UPF, les Normes d'Organització i Funcionament (NOF) dels Centres Universitaris TecnoCampus, aprovades pel Patronat de la Fundació, el Reglament del centre i la resta de normes d'organització i funcionament de l'entitat titular que li siguin d'aplicació.

### 2.1 Òrgans de govern i participació

#### 2.1.1 Òrgan de govern de la Fundació TecnoCampus Mataró-Maresme

El Patronat és l'òrgan suprem de govern, administració, representació i gestió de la Fundació, del qual depenen jeràrquicament els òrgans d'execució, de consulta i auxiliars, siguin col·legiats o unipersonals. El Patronat de la Fundació determina i decideix discrecionalment i amb plena llibertat el programa d'activitats de la Fundació, d'acord amb les finalitats fundacionals, i elegeix lliurement els beneficiaris, respectant en tot cas l'interès general i allò que preveu la Llei 4/2008, del 24 d'abril, del llibre tercer del Codi Civil de Catalunya, relatiu a les persones jurídiques.

#### Composició i activitat

Durant el curs acadèmic 2017-2018, el Patronat es va reunir els dies: 16 de novembre i 20 de desembre de 2017, i 9 de febrer, 21 de març, 17 d'abril, 25 de maig, 6 de juny i 23 de juliol de 2018, essent la seva composició la següent a 31 de juliol de 2018:

<b>Presidència</b>	David Bote Paz
<b>Vicepresidència (per designació municipal)</b>	Alícia Romero i Llano
<b>Vicepresidència (per designació comarcal)</b>	Montserrat Garrido Romera
<b>Vocals</b>	Mercè Bosch Pou
Representants municipals	Juan Carlos Casaseca Ferrando
	Dolors Guillén Mesa
	Josep Illa Ximenes
	Sarai Martínez Vega
	Xavier Simó Castells
	Carlos Súnico Bachillería
	Francesc Teixidó Pont
Universitat Pompeu Fabra	Carles Ramió Matas
Sindicat UGT	Lluís Torrents Díaz
Sindicat CCOO	Gonzalo Plata Jiménez
FAGEM	Roser Moré Roy
GENTIC	Albert Cortada Manchado
PIMEC	Ambrós Martínez Oliver
Fundació Iluro	Pere Carles i Subirà

EURECAT	Xavier Torra Balcells
Senat TecnoCampus	Joaquim Esperalba Iglesias (president)
	Andreu Comajuncosas Fortuño (vicepresident)
	Antoni Aguilar Vidal (vicepresident)
Consorci Hospitalari del Maresme	Ramon Cunillera Grañó
EPEL Parc TecnoCampus Mataró	Miquel Àngel Vadell Torres
<b>Assistents amb veu i sense vot</b>	
Secretari del Patronat	Pedro Alcántara-García Briones
Vicesecretari del Patronat	Javier Alcántara- García Ferrero
Director Serveis Econòmics i Interventor de l'Ajuntament de Mataró	Josep M. Canal Codina
Gerent Ajuntament de Mataró	Antoni Merino Orejón
Director General	Josep Lluís Checa López

### 2.1.2 Òrgan de participació de la Fundació TecnoCampus Mataró-Maresme

El Senat del TecnoCampus es constitueix com l'òrgan consultiu i d'assessorament de la Fundació, tal i com s'estableix en l'article 37 dels seus Estatuts. El Senat presta assessorament al Patronat de la Fundació i als seus Presidents i Vicepresidents en relació als àmbits d'actuació de la Fundació i els seus usuaris i interessats. Així mateix, el Senat representa la veu i el sentir dels qui són objecte de l'acció de la Fundació TecnoCampus.

El Senat està constituït pels membres següents:

<b>President</b>	Joaquim Esperalba Iglesias
<b>Vicepresidents</b>	Andreu Comajuncosas Fortuño
	Antoni Aguilar Vidal
<b>Vocals</b>	Isabel Esparell del Prado
Vocals designats entre el Personal Docent i Investigador permament (PDI) i el Personal d'Administració i Serveis (PAS)	Carles Fillat Riberas
	Lorena Molina Raya
	Carme Rosell Moreno
	Gisela Vila Julià
Vocals designats entre els estudiants i la comunitat Alumni del TecnoCampus	Jordi Bertran Vaqué
	Guillermo Álvarez Martínez
	Sara Atienza Rodríguez
	Max Faro Ballester
Vocals designats entre empreses i institucions vinculades a la Fundació	Xavier Camps Casas
	Josep-Eladi Baños Díez
	Joaquim Pons Juli
	Juan Carbonell Junyent
	Daniel Martín Ruiz
Vocals designats entre personalitats notòries del territori	Pilar González-Agàpito
	Josep Comas Valls
	Xantal Oller Soler

### 2.1.3 Òrgans de govern de l'Escola Superior de Ciències Socials i de l'Empresa

#### Òrgans unipersonals

<b>Directora</b>	Dra. Montserrat Vilalta Ferrer
<b>Cap d'estudis</b>	Dra. Ivette Fuentes Molina
	Dra. Patricia Crespo Sogas
<b>Coordinadora d'Empresa</b>	Dra. Noemí Ruiz Munzón
<b>Coordinador adjunt de BAIM</b>	Dr. Alek Kucel
<b>Coordinadora de Turisme</b>	Dra. Ma Dolors Celma Benaiges
<b>Coordinador de Màrqueting</b>	Dr. Àlex Araujo Batlle

<b>Coordinador adjunt de Màrqueting</b>	Dr. Roberto Dopeso Fernández
<b>Coordinador de Logística</b>	Dr. Jesús E. Martínez Marín
<b>Coordinador adjunt de Logística</b>	Sr. José Miguel Aliaga
<b>Director del Màster en Emprenedoria i Innovació</b>	Dr. Giovanni Giusti
<b>Responsable de recerca i transferència</b>	Dr. Josep Ma Raya
<b>Responsable de Relacions Internacionals</b>	Dr. Alek Kucel
<b>Responsable de Pràctiques</b>	Dr. Enric Camón Luis
<b>Responsable de Formació Permanent</b>	Dra. Montserrat Vilalta Ferrer
<b>Responsable d'Emprenedoria</b>	Dra. Màrian Buil Fabregà
<b>Tutor Acadèmic</b>	Dr. José Ignacio Monreal Galán
<b>Responsables de TFG</b>	Dra. Ma Dolors Celma Benaiges i Dra. Patricia Crespo Sogas

## Òrgans col·legiats

### 1. Comissió de Govern

**Presidència:** Dr. David Bote Paz, presidenta de la Fundació TecnoCampus

**Vocalies:** Sr. Josep Lluís Checa López, director general de TecnoCampus  
Dr. Carles Ramió Matas, Comissionat per a l'estratègia del grup UPF  
Dr. Vicente Ortún Rubio, delegat de la UPF a l'ESCSET  
Dra. Montserrat Vilalta Ferrer, directora de l'ESCSET  
Dra. Ivette Fuentes Molina, cap d'estudis de l'ESCSET  
Dra. Patricia Crespo Sogas, cap d'estudis adjunta de l'ESCSET  
Dr. Jesús E. Martínez Marín, representant del professorat de l'ESCSET  
Dra. Ma Dolors Celma, representant del professorat de l'ESCSET  
Sr. Joaquim Allard Cantavella, representant dels estudiants de l'ESCSET  
Sra. Maria Baró Auge, representant dels estudiants de l'ESCSET

**Secretària:** Dra. Ivette Fuentes Molina

### 2. Junta de direcció

<b>Directora</b>	Dra. Montserrat Vilalta Ferrer
<b>Cap d'estudis</b>	Dra. Ivette Fuentes Molina
	Dra. Patricia Crespo Sogas
<b>Coordinadora d'Empresa</b>	Dra. Noemí Ruiz Munzón
<b>Coordinadora de Turisme</b>	Dra. Ma Dolors Celma Benaiges
<b>Coordinador de Màrqueting</b>	Dr. Àlex Araujo Batlle
<b>Coordinador de Logística</b>	Dr. Jesús E. Martínez Marín

En funcions mensuals s'incorpora a la Junta de Direcció el professorat responsable d'alguna de les àrees funcionals del centre:

<b>Director del Màster en Emprenedoria i Innovació</b>	Dr. Giovanni Giusti
<b>Responsable de Pràctiques</b>	Dr. Enric Camón Luis
<b>Coordinador adjunt de BAIM i responsable de Relacions Internacionals</b>	Dr. Alek Kucel
<b>Coordinador adjunt de Màrqueting</b>	Dr. Roberto Dopeso Fernández
<b>Responsable de recerca i transferència</b>	Dr. Josep Ma Raya
<b>Responsables de TFG</b>	Dra. Ma Dolors Celma Benaiges i Dra. Patricia Crespo Sogas

Una vegada per trimestre també s'incorporen els estudiants delegats/des i subdelegats/des de cursos.

### 2.1.4 Òrgans de participació de l'Escola Superior de Ciències Socials i de l'Empresa

#### El Claustre

El Claustre de l'Escola està format pel personal acadèmic que estigui impartint docència en algun dels títols oficials, el personal acadèmic que estigui en exercici d'un càrrec el qual li impedeixi impartir docència temporalment, el personal de serveis adscrit al centre i un màxim de tres estudiants de cadascuna de les titulacions del centre.

#### El Ple de delegats

Està format pels estudiants delegats/des i subdelegats/des de cursos. La composició del Ple de Delegats del curs 2017-2018 va ser la següent:

Nom	Càrrec	Estudis	Curs/Grup
Maria Coronado Zamora	Delegada	Turisme/AdE	Primer
Aida Metwally García	Sotsdelegada	Turisme/AdE	Primer
Natàlia Gay Isach	Delegada	Turisme/AdE	Segon
Joan Pibernat i Maldonado	Sotsdelegat	Turisme/AdE	Segon
Marta Domènech Torrents	Delegada	Turisme/AdE	Tercer
Coral Fernández Carrique	Sotsdelegada	Turisme/AdE	Tercer
Carla Martín Colet	Delegada	Turisme/AdE	Quart
Judit Bielsa Pascual	Sotsdelegada	Turisme/AdE	Quart
Marina Alejandra Lloret Fuentes	Delegada	Turisme/AdE	Cinquè
Guillem Àvila Sangó	Delegat	AdE i GI	Primer
Joan Caro Garre	Sotsdelegat	AdE i GI	Primer
Ingrid Soler Carrasco	Delegada	AdE i GI	Segon
Éric Zafón Sánchez	Sotsdelegat	AdE i GI	Segon
Marita Casanovas Gratacós	Delegada	AdE i GI	Tercer
Mariona Torrent Muntada	Delegada	AdE i GI	Quart
Anna González Morató	Sotsdelegada	AdE i GI	Quart
Arnau Perramón Giralt	Delegat	AdE i GI – anglès	Primer
Paula Martínez Carmona	Sotsdelegada	AdE i GI – anglès	Primer
Adrià Hugas García	Delegat	AdE i GI – anglès	Segon
Pau Oliveras Duran	Sotsdelegat	AdE i GI – anglès	Segon
Diren Warde Lal	Delegat	AdE i GI – anglès	Tercer tarda
Marta Garrido Conchillo	Sotsdelegada	AdE i GI – anglès	Tercer tarda
Alexia Farano Rossi	Delegada	AdE i GI	Quart tarda
Óscar Gijón Vallés	Delegat	Màrqueting	Primer
José María Párraga Gómez	Sotsdelegat	Màrqueting	Primer
Clàudia de Larratea i Valls	Delegada	Màrqueting	Segon
Álvaro de la Fuente Ferret	Sotsdelegat	Màrqueting	Segon
Jordi Umbert Sitjes	Delegat	Màrqueting	Tercer
Marcel Espanya Serrat	Sotsdelegat	Màrqueting	Tercer
Martí Cuenca Cebrián	Delegat	Màrqueting	Quart
Esteve Castells Calpe	Sotsdelegat	Màrqueting	Quart
Paula Pozo Molet	Delegada	AdE/Màrqueting	Primer
Elena Mas Carbonell	Sotsdelegada	AdE/Màrqueting	Primer
Júlia Camats Cucurull	Delegada	AdE/Màrqueting	Segon
Joaquim Allard Cantavella	Sotsdelegat	AdE/Màrqueting	Segon
Sergi Coll Montfuleda	Delegat	AdE/Màrqueting	Tercer
Ariadna Madrid Vilarrupla	Sotsdelegada	AdE/Màrqueting	Tercer
Anna Estragués Navarro	Delegada	AdE/Màrqueting	Quart
Óscar Martínez Bonamusa	Delegat	AdE/Màrqueting	Cinquè
Joan Antoni Terrassa Bauza	Delegat	Logística	Primer

Marina Cortés Lafuente	Sotsdelegada	Logística	Primer
Álvaro Lingua Tresca	Delegat	Logística	Segon
Juan Salvador García Escalante	Sotsdelegat	Logística	Segon
Lorena Tostado Castro	Delegada	Logística	Tercer
Maria Baró Augé	Sotsdelegada	Logística	Tercer
Sara Ramos Salas	Delegada	Logística	Quart
Ferran Girbau	Sotsdelegat	Logística	Quart

### **2.1.5 Els Consells Assessors d'estudis de Grau**

El contacte directe entre els docents d'una àrea de coneixement i les empreses que treballen en aquets sectors és un element imprescindible per a la connexió entre empresa i universitat i per al treball en àmbits cabdals com l'actualització dels plans d'estudis, la formació de postgrau o la proposta de projectes de cooperació entre empresa i universitat.

Dins d'aquest context, la direcció del centre ha demanat a diferents entitats, empreses i particulars de reconeguda professionalitat poder comptar amb les seves aportacions, atès que, per la seva experiència i trajectòria, serien de gran valor per a l'actualització i desenvolupament de noves línies de treball dels estudis de grau.

Així, doncs, es configuren els Consells Assessors de les titulacions de cada àrea d'estudis que s'imparteix a l'ESCSET, amb l'objectiu bàsic d'estrenger lligams amb les entitats i institucions vinculades al sector empresarial.

Cada Consell es constitueix amb una proposta de membres, però pot ampliar-se amb altres persones o entitats a petició de qualsevol dels membres constituents o del TecnoCampus. Tanmateix, cada Consell és presidit per la Direcció del centre que imparteix els estudis a què fa referència i actua de secretari/ària el coordinador/a dels estudis.

Per al desenvolupament de les seves funcions, els membres del consell són convocats una vegada a l'any, preferentment durant el mes de maig o juny. En cas que es consideri necessari, ja sigui a proposta de la direcció del consell o de qualsevol dels seus membres, poden celebrar-se altres reunions de caràcter extraordinari.

Les seves funcions són:

**Conèixer** les característiques del pla d'estudis de la titulació que pertoqui. Participar en la seva avaluació i actualització proposant continguts i activitats que aproximïn el món professional a l'acadèmic.

**Conèixer** les necessitats d'innovació empresarial i social per incorporar-les en els processos formatius, de recerca, d'innovació i de transferència de coneixement.

**Canalitzar** les aspiracions i necessitats socials pel que fa a la formació universitària i sensibilitzar la societat per tal que la universitat pugui disposar dels mitjans per complir la seva finalitat.

**Connectar** els professionals i els docents, per tal de facilitar la transmissió de coneixements entre els dos col·lectius i fomentar les relacions entre la universitat i el seu entorn professional, econòmic, social i territorial.

**Fomentar** la internacionalització de les persones, els projectes i els serveis universitaris i empresarials, en el desenvolupament de les seves funcions de docència, innovació i transferència.

Actualment, hi ha constituïts els Consells Assessors dels estudis d'Empresa, de Logística, de Turisme i de Màrqueting amb les composicions següents:

### Consell Assessor dels estudis d'Empresa

- AIJEC – Delegació Maresme, Sr. David Anton
- Beiersdorf, Sr. Jordi Guijarro
- Bitlònia, Sr. Josep Lluís de Gabriel
- Cambra de Comerç – Delegació Maresme, Sr. David Marín
- Consell Comarcal del Maresme, Sra. Àlícia Rodríguez
- Consultor, Sr. Josep Ma Font
- Eurecat, Sr. Joan Carles Fajardo
- FAGEM, Sra. Roser Moré
- Inveready, Sr. Josep Ma Echarri
- Lavinia, Sr. Antoni Esteve
- PIMEC, Sr. Albert Deulofeu
- SCME Spain SL, Sr. Domingo Jaumandreu
- SIRSA, Sr. Víctor Recoder
- Unió de Botiguers Mataró Centre, Sr. Jordi Novo
- UPF, Dr. Walter García-Fontes

### Consell Assessor dels estudis de Logística

- Ateia-Feteia, Sr. Agustí Montori
- Autoritat Portuària de Barcelona, Sr. Joan Carbonell
- Bytemaster, Sr. Xavier Camps
- Cenit, Dr. Sergi Saurí
- Cimalsa, Sr. Isidre Gavín
- Clúster Nàutic de Barcelona, Sr. Toni Tió
- Escola Europea – Intermodal Transport, Sr. Eduard Rodés
- E2E Logistics Solutions SL, Sra. Ainhoa Carrió
- Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya, Sr. Enric Ticó
- Fundación Cares, Sra. Helena Borbón
- Liberty Cargo, Sra. Lydia Diaz
- Transprime, Sr. Jordi Espin
- Walenius Wilhemsens Logistics, Sra. Dora Homs

### Consell Assessor dels estudis de Turisme

- Ajuntament de Mataró, Sra. Mireia Ràfols i Sr. Àngel Remacha
- ALS Advanced Leisure Services, Sr. Àngel Díaz
- Aquahotels, Sr. Joaquim Pons
- Consell Comarcal del Maresme Costa, Sra. Àlícia Rodríguez
- Consorci de Promoció Turística Costa del Maresme, Sr. Joaquim Arnó
- Consorci DO Alella, Sr. Andreu Francisco
- Diputació de Barcelona, Sr. Francesc Vila
- Fundació Turística Santa Susanna, Sr. Joan Campolier
- Golden Hotels, Sr. Pere Aragonés
- Gremi d'Hostaleria i Turisme de Calella, Sr. Mateu Casals
- Grup Bonanova Hotels, Sr. Miquel Homs
- Grup SERHS, Sr. Josep Maria Begudà
- Hotels Gourmet de Catalunya, Sr. Tomàs Medina
- Malgrat Turisme, Sra. Ester Gil
- Museu del Turisme de Calella, Sra. Carme Torm
- Parcs aquàtics Illa Fantasia i Aquadiver, Sr. Joan Cama
- Valua Travel, Sr. Xavier Catà

### Consell Assessor dels estudis de Màrqueting

- Ciberklik, Sr. David Tomas
- Club de Màrqueting, Sr. Pep Garcia
- CreativeLab, Sr. Raül Ciprés
- Escelis, Felip Bergada
- Factoria de Proyectos, Sr. Joan Oliver
- TESA, Sr. Jordi Senespleda
- Velcro, Sra. Judit Vich

## 2.2 Principals activitats institucionals

12 de setembre de 2017	Jornada de benvinguda al professorat de l'ESCSET
20 de setembre de 2017	Benvinguda estudiants nou accés
26 de setembre de 2017	Visita vicerectora per a la direcció de projectes per a la docència de la UPF, Dra. Cristina Gelpi
27 de setembre de 2017	Participació de l'ESCSET al Dia Mundial del Turisme
9 d'octubre de 2017	Inauguració del curs acadèmic de la UPF
17 d'octubre de 2017	Inauguració del Postgrau en Social Media i Màrqueting Digital
24 d'octubre de 2017	Inauguració del curs acadèmic del TecnoCampus
25 d'octubre de 2017	I Jornada Economia i Empresa de l'ESCSET

30 d'octubre de 2017	Comissió de Qualitat de l'ESCSET
13 de novembre de 2017	Inauguració de la Setmana de la Ciència
23 de novembre de 2017	Lliurament Premis UPF Emprèn
29 de novembre de 2017	Claustre professorat ESCSET
18 de gener de 2018	3a edició de la Lliga de Debat (Final)
26 de gener de 2018	Jornada d'Economia per a Batxillerat
1 de març de 2018	Final Copa Cangur de la Societat Catalana de Matemàtiques
5 de març de 2018	Presentació Postgrau en Direcció i Gestió Públiques
5 de març de 2018	Inauguració Postgrau en Gestió de Cooperatives i Empreses d'Economia Social
6 de març de 2018	Comissió de Govern ESCSET
8 de març de 2018	Acta institucional Dia Internacional de la Dona
14 de març de 2018	Inauguració del Saló de l'Ensenyament
10 d'abril de 2018	Visita Comitè Acreditació Externa del Grau en Màrqueting
17 d'abril de 2018	Jornada de Màrqueting
16 de maig de 2018	Jornada OCITUR
23 de maig de 2018	Jornada de Logística
4 de juny de 2018	1a Jornada Emprenedoria Universitària del TecnoCampus
8 de juny de 2018	Trobada Alumni – Titulats/des ESCSET
12 de juny de 2018	Consell d'Estudis de Turisme
26 de juny de 2018	Consell d'Estudis d'Empresa
5 de juliol de 2018	Acte de Graduació titulats/des ESCSET
17 de juliol de 2017	Claustre professorat ESCSET
20 de juliol de 2018	Comissió de Govern ESCSET



### 3. Personal

#### 3.1 Personal Docent i Investigador (PDI)

El personal docent i investigador de l'ESCSET es distribueix de la forma següent:

##### *Descripció general*

Crèdits contractats.....	1.996,7
Crèdits Imputats Docència Graus.....	1828
Crèdits Gestió.....	123,2
Total professorat.....	108
Professorat a temps complet.....	20
Professorat equivalent a temps complet.....	60,92

##### *Dades professorat doctor*

Total professorat doctor .....	54
Professorat doctor equivalent a temps complet .....	35,68
Crèdits Grau Administració d'Empreses i GI impartits per doctors ...	57,65%
Crèdits Grau Turisme i GL impartits per doctors .....	78,42%
Crèdits Grau Màrqueting i CD impartits per doctors .....	49,07%
Crèdits Grau Logística i NM impartits per doctors .....	53,47%
Crèdits Grau BAIM impartits per doctors .....	59,94%

##### *Dades professorat doctor acreditat*

Total professorat doctor acreditat.....	11
Professorat doctor acreditat equivalent a temps complet .....	7,17
Crèdits Grau Administració d'Empreses i GI impartits per doctors acreditats .....	8,60%
Crèdits Grau Turisme i GL impartits per doctors acreditats.....	8,30%
Crèdits Grau Màrqueting i CD impartits per doctors acreditats.....	10,50%
Crèdits Grau Logística i NM impartits per doctors acreditats .....	10,50%
Crèdits Grau BAIM impartits per doctors acreditats .....	10,30%

#### 3.2 Personal d'Administració i Serveis (PAS)

La taula següent mostra el personal que presta servei a les diferents unitats o serveis de l'àrea universitària. No s'inclou el personal de TecnoCampus no adscrit directament a serveis universitaris, sinó que formen part dels serveis dits corporatius o institucionals.

Gestió Acadèmica	Rosa Serra, <i>Cap de Gestió Acadèmica</i> Cristina Carrasco Marta Cano Ludmila Romero Joana Fernàndez
Punt d'Informació a l'Estudiant (PIE)	Rosa Lozano, <i>Responsable</i> Francina Fernández Eva Escobedo
Biblioteca-CRAI	Elisabet Cassà, <i>Responsable</i> Gemma López

	<hr/>
	Lluïsa Ma Àvila
	Fina Abulí
	<hr/>
Servei de Qualitat, Aprenentatge i Innovació (SQAI)	Carme Rovira
	Ester Rodríguez
	Carles Garcia
	Aitor Ruiz
	<hr/>
Carreres Professionals, Relacions Internacionals i UACU	Luz Fernández, <i>Directora</i>
	Sandra Sánchez
	Laura Garcia
	Núria Mis
	Yaiza Bueno
	<hr/>
Secretaria de Centre	Elisabeth Montia
	Pere Tejedor
	<hr/>

## 4. Estudiants

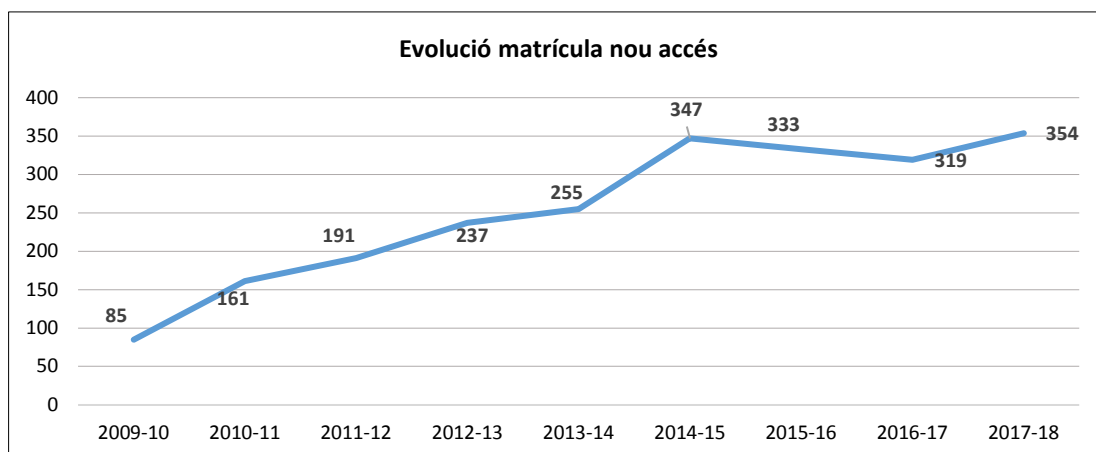
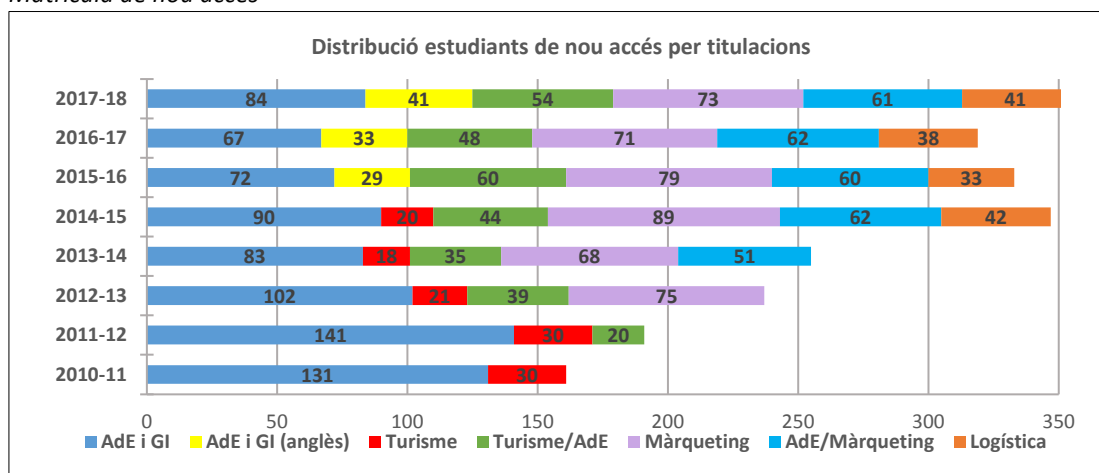
### 4.1 Distribució dels estudiants per titulacions

GRAUS	Matrícula nou accés	Matrícula total
Grau en Administració d'Empreses i GI (presencial)	84	292
Grau en Administració d'Empreses i GI (docència en anglès)	41	87
Doble titulació en Turisme i GL i AdE i GI	54	187
Grau en Turisme i GL	-	19
Grau en Màrqueting i CD	73	310
Doble titulació en AdE i GI i Màrqueting i CD	61	266
Grau en Logística i NM	41	131
<b>Total Graus</b>	<b>354</b>	<b>1.292</b>
MÀSTER		
Màster Universitari en Emprenedoria i Innovació	26	26

### 4.2. Evolució de la matrícula

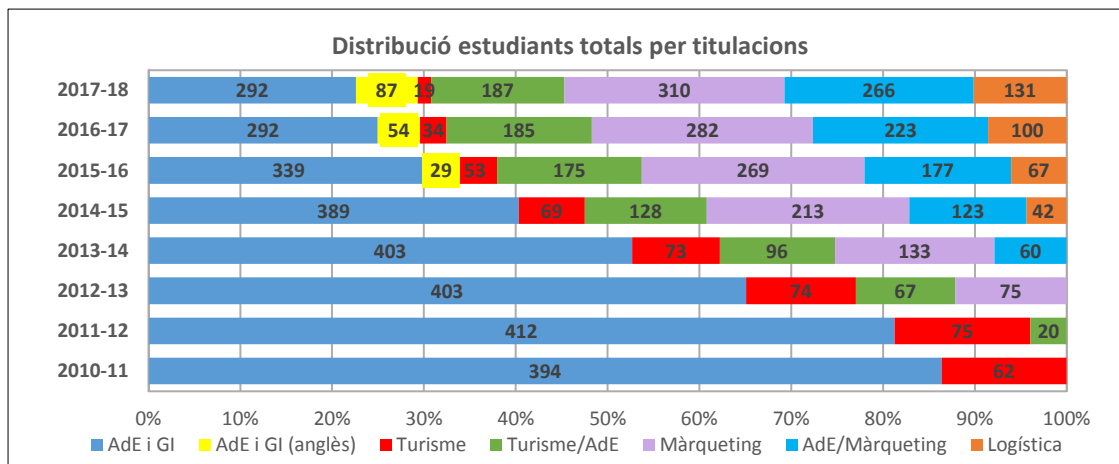
Els gràfics següents mostren l'evolució de la matrícula d'estudiants de nou accés a l'ESCSET. Al primer s'observa l'evolució per titulacions i al segon l'evolució global. En la distribució per titulacions s'indiquen les dades des del curs 2010-2011, curs en què estaven implantats els dos Graus que substitüïen les antigues diplomatures. En canvi, en el gràfic de matrícula sense distinció de titulacions, per tal de tenir una major perspectiva evolutiva, en els cursos 2010-2011, 2011-2012 i 2012-2013 s'inclouen dins dels Graus respectius els estudiants que encara estaven cursant les antigues diplomatures.

#### Matrícula de nou accés

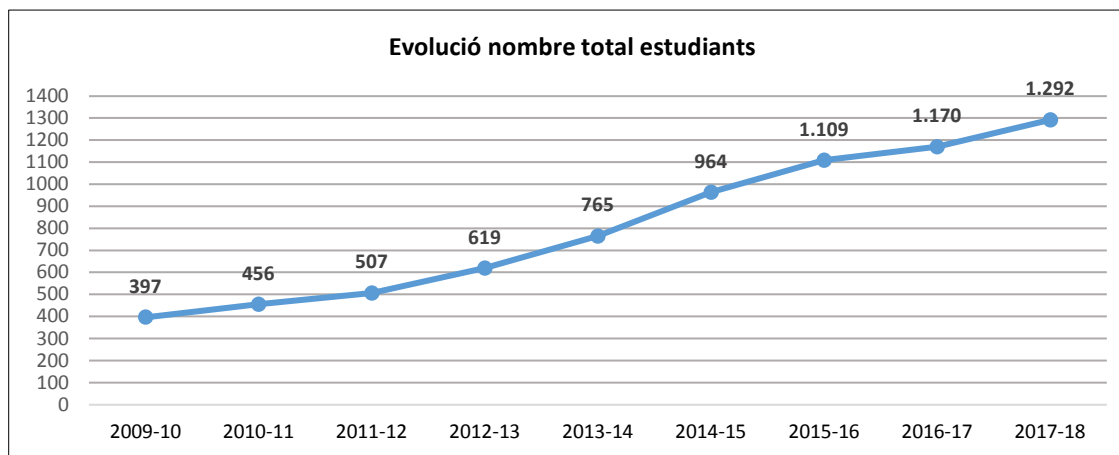


Els gràfics següents mostren l'evolució del nombre total d'estudiants del centre. En el primer es mostren les dades desgregades per titulacions, mentre que en el segon les dades evolutives globals de l'Escola. Per primer cop, el Grau en Màrqueting és la titulació que més estudiants aglutina, desbancant del primer lloc al Grau en AdE, que passa a ocupar el segon lloc. Destaca també la Doble titulació en AdE/Màrqueting que es consolida com a tercera titulació en nombre d'estudiants.

#### Matrícula total



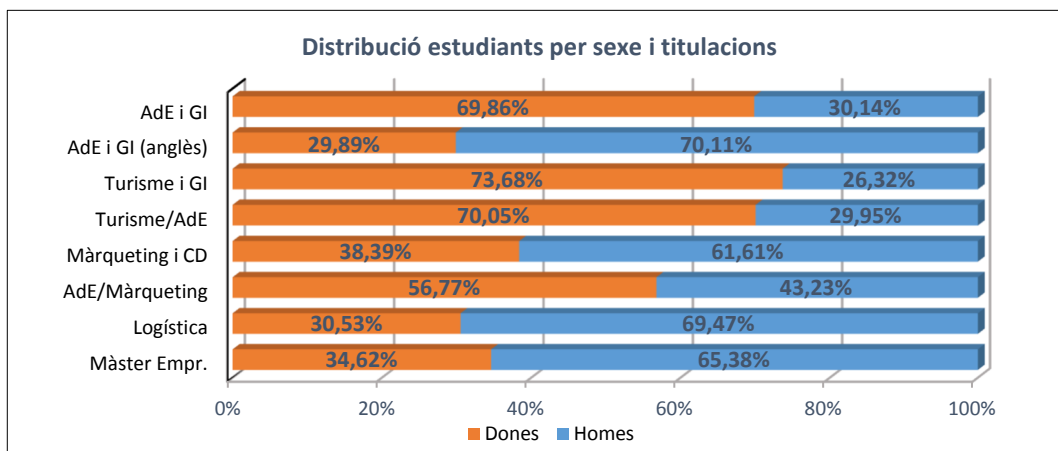
A la gràfica següent es pot observar que en qüestió de vuit anys, el nombre total d'estudiants de l'ESCSET s'ha quadruplicat. Aquest creixement ve motivat per la implantació i desplegament des nous graus i dobles titulacions, com ara Màrqueting, Logística, AdE en anglès o bé Turisme/AdE i AdE/Màrqueting. Si bé és cert que, a partir d'ara, la xifra tendirà a l'estabilització, com a aposta de qualitat del centre, mentre no s'implantïn noves titulacions.



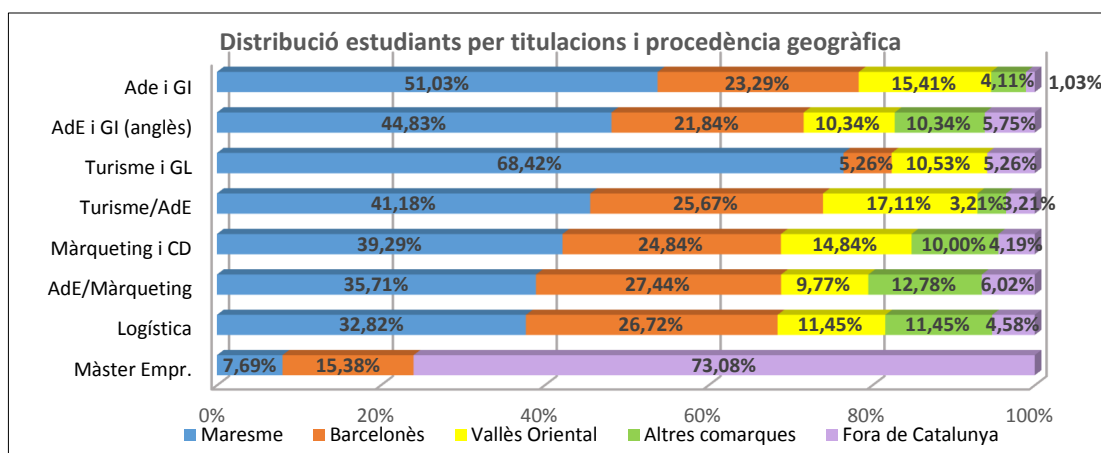
#### 4.3 Sexe i procedència dels estudiants

A continuació es detallen dos gràfics amb la distribució dels 1.292 estudiants matriculats en els graus de l'ESCSET, el curs 2017-18, per sexe i procedència geogràfica. En termes globals, destaca que es tendeix cap a la paritat. Si s'analitza per titulacions, és el primer cop que en el Grau en AdE el nombre de dones és molt superior al d'homes, amb una proporció de 2 de cada 3. Aquesta dada és significativa perquè els estudis d'AdE sempre han estat una titulació predominada per homes. Per contra, els estudis de Turisme i de Turisme/AdE aglutinen novament un nombre majoritari de dones, amb percentatges superiors al 70%. Pel que fa a la resta de titulacions, els percentatges es mostren semblants a cursos anteriors. Tot i així, si comparem amb cursos anteriors, podem comprovar, però, un increment de la presència de dones

a tots els estudis. En quant al Màster en Emprenedoria, per percer any consecutiu, es torna a trencar la igualtat home i dona en percentatges. La quota masculina gairebé és del 66%, establint-se una proporció de 2 de cada 3 estudiants.



Malgrat que el Maresme és la comarca de la qual procedeixen un nombre important dels estudiants de l'ESCSET, aquest curs 2017-2018, s'ha produït una lleugera davallada en aquesta zona geogràfica. En aquest sentit, comarques com el Barcelonès, principalment, i el Vallès Oriental han guanyat pes en l'aportació d'estudiants. Tot i així, cal dir que en estudis com Turisme, 2 de cada 3 estudiants encara procedeixen del Maresme, i a la titulació d'AdE una mica més de la meitat procedeixen també d'aquesta zona geogràfica. A la resta d'estudis, excepte en el Màster en Emprenedoria i Innovació, la procedència geogràfica del Maresme se situa entre el 30% i el 40%. El Barcelonès es manté un any més com a segona comarca de procedència, ja que pràcticament 1 de cada 4 estudiants de l'ESCSET es desplacen des d'aquesta comarca, excepte a Turisme on la procedència és molt escassa. Finalment, i pel que fa al Màster, gairebé el 75% dels estudiants provenen de fora de Catalunya.



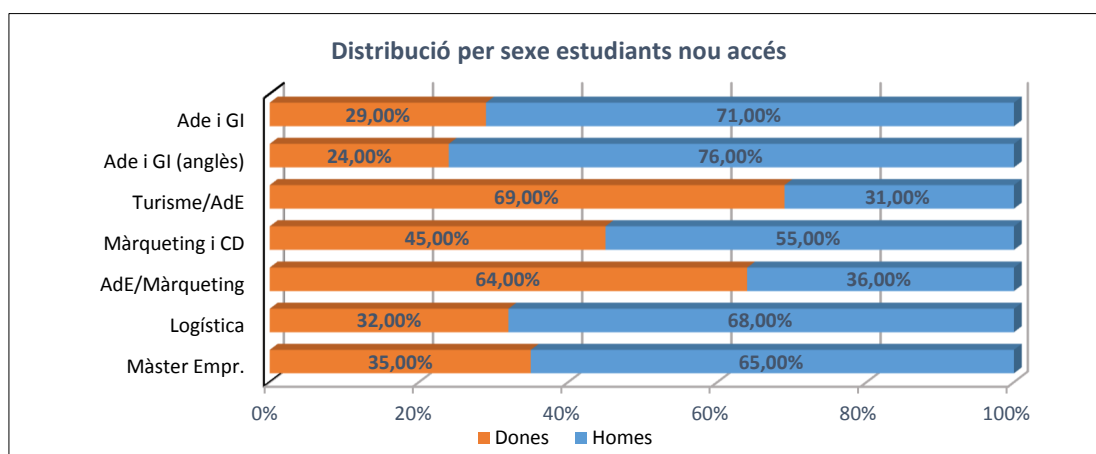
#### 4.4 Principals indicadors d'accés

Es presenten a continuació els resultats dels principals indicadors d'accés, tant els de caràcter descriptiu (sexe, procedència, edat...) com aquells que determinen la qualitat en l'accés (nota d'accés, convocatòria d'accés, preferència...).

#### 4.4.1 Estudiants de nou accés segons sexe

Estudiants de nou accés a 1r curs segons el sexe	Dones	Homes
Grau en Administració d'Empreses i GI	29%	71%
Grau en Administració d'Empreses i GI (anglès)	24%	76%
Doble titulació en Turisme/AdE	69%	31%
Grau en Màrqueting i CD	45%	55%
Doble titulació en AdE/Màrqueting	64%	36%
Grau en Logística i NM	32%	68%
Màster Universitari en Emprenedoria i Innovació	35%	65%

Si en la globalitat dels estudiants de l'ESCSET destaca aquest curs la paritat entre sexes, en el cas dels de nou accés predomina lleugerament el nombre d'homes amb un valor proper al 60%. La titulació d'AdE (docència en anglès) n'és un exemple, on tres de cada quatre estudiants són homes, seguida de ben a prop pels estudis d'AdE. Tendències semblants s'observen a Logística, on el percentatge d'homes frega el 70%, o al Màster amb un 65%.



#### 4.4.2 Estudiants de nou accés segons comarca de procedència

Estudiants nou accés segons procedència	Maresme	Barcelonès	Vallès Oriental	Vallès Occid.	La Selva	Baix Llobregat	Altres Comarques	Fora Catalunya
AdE i GI	51%	25%	16%	2%	-	-	2%	4%
AdE i GI (anglès)	34%	24%	10%	3%	5%	2%	12%	10%
Turisme/AdE	50%	24%	15%	7%	-	-	4%	-
Màrqueting	38%	25%	18%	3%	1%	1%	10%	4%
AdE/Màrqueting	31%	26%	15%	3%	-	7%	11%	7%
Logística i NM	27%	24%	10%	3%	2%	7%	20%	7%
Màster Emprenedoria	7%	15%	-	-	-	-	-	73%

El Maresme continua sent la principal comarca de procedència dels estudiants de nou accés. Fins i tot, el curs 2017-2018 s'ha produït un lleuger increment a la majoria de titulacions. Per contra, a estudis com el Grau en Logística o el Màster en Emprenedoria s'ha produït una davallada. El Barcelonès segueix com a segona comarca de procedència amb una tendència a l'estabilització, fins al punt que 1 de cada quatre estudiants que hi accedeixen per primer cop provenen d'aquesta zona geogràfica. Per la seva banda, el Vallès Oriental manté la tercera posició amb una clara tendència a la igualtat de percentatges. La resta de comarques de procedència habituals, presenten percentatges poc significatius.

**4.4.3 Matriculats en primeres preferències (juny-setembre)**

A continuació s'inclouen taules amb informació del nombre i percentatge d'estudiants que accedeixen a l'ESCSET havent escollit els estudis en primera preferència. Es desglossen les dades segons la convocatòria d'accés (juny o setembre) i segons la via (PAU, CFGS o altres). La primera de les taules conté les dades agregades del centre, sense distinció de titulacions:

Total ESCSET	1a Preferència (juny)		1a Preferència (setembre)		Total 1a preferència
	n	%	n	%	
<b>Total nou accés: 354</b>					
PAU	215	60,73%	30	8,47%	69,2%
CFGS	66	18,64%	1	0,28%	18,92%
Altres (majors, 25, 40, 45, accés directe...)	1	0,28%	-	-	0,28%
<b>Total matriculats 1a preferència</b>	<b>282</b>	<b>79,65%</b>	<b>32</b>	<b>8,75%</b>	<b>88,4%</b>

Gairebé el 80% dels estudiants de l'ESCSET que han accedit el curs 2017-2018 ho han fet en primera preferència al mes de juny. D'aquests, un 60% procedeixen de les PAU, mentre que pràcticament el 20% han cursat un CFGS. Els indicadors d'aquest curs, en algunes titulacions, són lleugerament inferiors respecte a l'any passat, però van en la línia dels produïts ara fa dos cursos. La primera preferència del mes de setembre sempre presenta més estabilitat. A continuació es presenten les taules per estudis:

Grau en Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació	1a Preferència (juny)		1a Preferència (setembre)		Total 1a preferència
	n	%	n	%	
<b>Total nou accés: 84</b>					
PAU	39	46,43%	13	15,48%	61,91%
CFGS	16	19,05%	1	1,19%	20,24%
Altres (majors, 25, 40, 45, accés directe...)	-	-	-	-	-
<b>Total matriculats 1a preferència</b>	<b>55</b>	<b>65,48%</b>	<b>14</b>	<b>16,67%</b>	<b>82,15%</b>

Grau en Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació (docència en anglès)	1a Preferència (juny)		1a Preferència (setembre)		Total 1a preferència
	n	%	n	%	
<b>Total nou accés: 41</b>					
PAU	29	70,73%	5	12,20%	82,93%
CFGS	3	7,32%	-	-	7,32%
Altres (majors, 25, 40, 45, accés directe...)	-	-	-	-	-
<b>Total matriculats 1a preferència</b>	<b>32</b>	<b>78,05%</b>	<b>5</b>	<b>12,20%</b>	<b>90,25%</b>

Doble titulació Turisme/Ade	1a Preferència (juny)		1a Preferència (setembre)		Total 1a preferència
	N	%	n	%	
<b>Total nou accés: 54</b>					
PAU	37	68,52%	7	12,96%	81,48%
CFGS	1	1,85%	-	-	1,85%
Altres (majors, 25, 40, 45, accés directe...)	1	1,85%	-	-	1,85%
<b>Total matriculats 1a preferència</b>	<b>39</b>	<b>77,31%</b>	<b>7</b>	<b>12,96%</b>	<b>90,27%</b>

Grau en Màrqueting i Comunitats Digitals	1a Preferència (juny)		1a Preferència (setembre)		Total 1a preferència
	N	%	n	%	
<b>Total nou accés: 73</b>					
PAU	41	56,16%	-	-	56,16%
CFGS	25	34,25%	-	-	34,25%
Altres (majors, 25, 40, 45, accés directe...)	-	-	-	-	-
<b>Total matriculats 1a preferència</b>	<b>66</b>	<b>90,41%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>90,41%</b>

Doble titulació AdE/Màrqueting	1a Preferència (juny)		1a Preferència (setembre)		Total 1a preferència
	N	%	n	%	%
<b>Total nou accés: 61</b>					
PAU	55	90,16%	-	-	90,16%
CFGS	4	6,56%	-	-	6,56%
Altres (majors, 25, 40, 45, accés directe...)	-	-	-	-	-
<b>Total matriculats 1a preferència</b>	<b>59</b>	<b>96,72%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>96,72%</b>

Grau en Logística i Negocis Marítims	1a Preferència (juny)		1a Preferència (setembre)		Total 1a preferència
	N	%	n	%	%
<b>Total nou accés: 41</b>					
PAU	14	34,15%	5	12,20%	46,35%
CFGS	17	41,46%	-	-	41,46%
Altres (majors, 25, 40, 45, accés directe...)	-	-	-	-	-
<b>Total matriculats 1a preferència</b>	<b>31</b>	<b>75,61%</b>	<b>5</b>	<b>12,20%</b>	<b>87,81%</b>

Per estudis, l'accés a Ade i a Logística ha estat sensiblement inferior respecte als indicadors del curs 2016-2017, situació que ha fet baixar molt lleugerament les dades del global de l'Escola. Ara bé, el detall dels diferents graus ens mostra que aquesta accés en primera preferència ha estat superior que el curs passat en estudis com AdE (docència en anglès), Turisme/AdE, Màrqueting o AdE/Màrqueting. Així mateix, s'observa que a la 1a preferència del mes de juny en algunes titulacions ha minvat el nombre d'estudiants provinents de les PAU, però alhora ha incrementat que els procedeixen de CFGS. En canvi, les dades relatives a 1a preferència de setembre es mantenen estables.

#### 4.4.4 Vies d'accés per estudis

La taula següent mostra la via d'accés dels 354 estudiants que van accedir a l'ESCSET el curs 2017-2018:

	PAU	CFGS	Altres (*)
Grau en Administració d'Empreses i GI	61,91%	20,24%	-
Grau en Administració d'Empreses i GI (anglès)	82,93%	7,32%	-
Doble titulació Turisme/AdE	81,48%	1,85%	1,85%
Grau en Màrqueting i CD	56,16%	34,25%	-
Doble titulació AdE/Màrqueting	90,16%	6,56%	-
Grau en Logística i NM	46,35%	41,46%	-
<b>Total ESCSET</b>	<b>69,83%</b>	<b>18,61%</b>	<b>1,85%</b>

(\*) majors 25, 40, 45, accés directe...

L'accés d'estudiants via les PAU ha baixat pràcticament quatre punts respecte el curs anterior. Tot i així, el percentatge d'accés del curs 2017-2018 per aquesta via s'ha situat gairebé en el 70%. Es confirma d'aquesta manera, el creixement dels darrers anys dels estudiants que provenen de les PAU. En aquest sentit, destaca la Doble titulació en AdE/Màrqueting on el percentatge d'accés ja ha superat el 90% i en AdE (docència en anglès) i en la Doble Turisme/AdE ja s'ha sobrepassat el 80%. Pel que fa a la via de CFGS el percentatge s'ha incrementat en dos punts, mentre que la via Altres, es manté estable.

#### 4.4.5 Notes de tall i notes mitjanes d'accés

Notes de tall i notes mitjanes d'accés		
Estudis	Nota de tall	Notes mitjanes
AdE i GI	5,00	7,11
AdE i GI (docència en anglès)	5,00	7,84
Turisme/AdE	5,00	7,53
Màrqueting i CD	6,62	7,91
AdE/Màrqueting	8,20	9,15
Logística i NM	5,00	7,17



Màrqueting i AdE/Màrqueting han estat novament les dues titulacions en les quals s'ha exigut nota de tall el curs 2017-2018. Un curs més, les notes d'aquestes dues titulacions s'han vist incrementades, fet que confirma l'accés dels millors estudiants. La resta d'estudis han mantingut un 5,00 com a nota d'entrada, fins i tot AdE que el curs anterior, per primera vegada havia generat una nota de 5,33.

En relació a les notes mitjanes d'accés, es confirma la millora dels darrers anys. El curs 2017-2018 totes les notes mitjanes es van situar per damunt del 7. Novament, destaca la Doble AdE/Màrqueting, la nota mitjana de la qual ha superat el 9.

#### 4.5 Graduats i graduades

El curs 2017-2018 es van graduar un total de 179 estudiants, la major part d'ells del Grau en AdE, del Grau en Màrqueting i del Grau en Logística:

Estudis	Nombre titulats curs 2017-2018
Grau AdE i GI	48
Grau AdE i GI (semipresencial)	1
Grau en Turisme i GL	7
Doble titulació Turisme/AdE	15
Grau en Màrqueting i CD	54
Doble titulació AdE/Màrqueting	2
Grau en Logística i NM	26
Màster Universitari en Emprenedoria i Innovació	26

#### Llistat de graduats i graduades per estudis

Grau en AdE i GI	
Argemí i Carvajal, Carlota	Maldonado Cruz, Carlos
Baltic Flores, Laura Jazmin	Marsellach i Llevat, Patrícia
Bou March, Mireia	Martínez Rovira, Eduard
Camarillo Segura, Daniel	Mas i Jorge, Miquel
Castella Cabrespina, Susana	Mayol Marín, Jaume
Castiñeira Gil, Andreu	Molinillo Portero, Álvaro
Cisa Aranda, Enric	Montilla Rodríguez, Stella
Clos Ordás, Gerard Benet	Pages Morera, Carles
Comet Donoso, Joan	Pla Serraviñals, Lluís
Durán Colomer, Ferran	Rey Ruiz, Carlos
Estop Andrés, Diana	Rivas Martínez, Francesc Carles
Falcó Domec, Nil	Rodríguez Sánchez, Elena
Fernández Montero, Ainoa	Rovira Comas, Mariona
Galindo Gómez, Estefanía	Ruiz i Cervantes, Gerard
Gallardo Angel, Marta	Sánchez Juarez, Marco
Gil Infante, Raquel	Serrato Martí, Alex
González García, Oscar	Sosa Gómez, Eduard
González Izquierdo, Ivan	Sotelo Aleixandre, Alfredo
González Romero, Ana	Tamborero Tartera, Jordi
Josa Perdigón, Pau	Tebar Pendon, Adrian
Justicia Domínguez, Natalia	Torrent Muntada, Mariona-Aurembiai
Laaraj Kourdiyoun, Nadia	Vilanova Masferrer, Jaume
Largo Reina, Cristian	Villa Font, Roger
Lloveras Lloberas, Alba	Xalabarde Bonet, Gerard
Grau en AdE i GI (semipresencial)	
Moreno Tapias, Montserrat	

<b>Grau en Turisme i GL</b>	
Colomer Basolí, Clàudia	Mateu Semis, Roger
Dotras Targas, Marta	Pulido Gómez, Helena
Garcia i Riera, Marina	Rodríguez Martínez, Raquel
Lorenzana Montero, Claudia	

<b>Doble titulació Turisme/AdE</b>	
Aleman i Folch, Laia	Juan Martí, Aleix
Armengol Vallina, Anna	López Carrión, Judith
Armiñana Maristany, Maria	Madrigal Fernandez, Mireia
Garcia Benet, Daniel	Marcobal Truñó, Carles
Garcia Gallego, Ainhoa	Marfa Tura, Jordi
Gonzalez Guerrero, Maria del Carmen	Salinas Mendoza, Liz Rosmery
González Pérez, Sara	Sanchez Cuevas, Antonio
Guisao Rave, Maria Victoria	

<b>Grau en Màrqueting i CD</b>	
Asensio Borrás, Guillem Andreu	Lara Fernández, Tania
Ayadi, Mariam	Latif Akhtar, Humera
Busqui i Florez, Georgina	Lopez Martínez, Silvia
Cantalapiedra Herrera, Alex	Martín de Castro, Edgar
Carbonell Fors, Alba	Mitjana i Rusiñol, Marc
Castells Calpe, Esteve	Moret Ginesta, Ariadna
Castro Corchuelo, Judith	Ortegon Delgadillo, Daniel Orlando
Cisa Bonamusa, Marc	Peña Biel, Júlia
Colchón Tato, Oriol	Pérez Mauri, Carlos Luis
Coll Devesa, Francesc	Pons Bosch, Maria
Comas Perich, Marc	Pons i Benaiges, Júlia
Criado Mancera, Xavier	Pou Plana, Pere
de Molina Roger, Xavier	Redondo Pérez, Antonio
de Paz i Pérez, David	Reig Masferrer, Aleix
Dios Peñas, Daniel de	Renom Cuadras, Albert
Ezquerria Cajal, Marc	Roura Cuesta, Maria
Falip Roure, Maragda	Ruiz Aubets, Ana Guadalupe
Fernández Gil de Avalor, Daniel	Ruiz Diaz, Sergio
Ferrer Ponseti, Pau	Sánchez Cartró, Jordi
Fontclara i Sánchez, David	Sayrol Esteve, Pau
Garces Ferras, Daniel	Shaqadan Vall-Llovera, Farah
Garcia Peña Martin, Borja	Subirà Fajula, Guillem
González Castro, Jennifer	Tomas Serrano, Clara de
Gutiérrez Tirado, Germán	Torrent Bonet, Marc
Hernández Castellví, José Luis	Torres Cardona, Marc
Iglesias Armand, Víctor	Torres Cervilla, Oriol
Jorquera Rodellar, Gerard	Yebeñas Garcia, Jose Antonio

<b>Doble titulació AdE/Màrqueting</b>	
Domenech Menacho, Alejandro	Rodríguez Sancho, Marlene Maria

<b>Grau en Logística i NM</b>	
Buitrago Riveros, Juan Sebastian	Miranda Cruz, Karem Jenniffer
Calvo Rodríguez, Raquel	Peset Monfort, Abel
Cambray Alvarez, Roger	Ramió Beltran, Marc
Capell Jardí, Laura	Ramos Salas, Sara
Chicote Bestué, Enrique	Regader Villarroya, Julià
Erra Salvador, Arnau	Roca Abad, Marina
Farnes Toldra, Martina	Rodríguez Flores, Mónica
Gallego Terron, Iris	Romanov, Nikita

Girbau i Vidal, Ferran	Roy Riera, Aleix
Güell Gaminde, Francisco Javier	Salvatella i Malagón, Miquel
Jimenez Hidalgo, Antonio	Sifre Duran, Marc
Jimenez Ogalla, Joaquin	Verdera Escandell, Jordi
Lozano Martí, Anna	Vilanova Masferrer, Ferran

<b>Màster Universitari en Emprenedoria i Innovació</b>	
Acha, Gastón	González, Paulina
Areso, Magdalena	González, Camila
Berenguer, Albert	Edwards, Rocío
Castro, Paola	López, Paula
Chavez, Rebeca	Ortiz, Juan Abel
Condemayta, Sergio	Pajuelo, David
Cordova, Yunier	Raby, Cristóbal
Crespo, Maria	Rossi, Ludovico
Díaz, Gema	Rubio, Ricardo
Duarte, Esteban	Salaverry, Alberto
Duarte, Jorge	Suarez, Maria Paula
Farías, Jorge	Tisi, Rodrigo
Fittipaldi, Nicolás	Vasquez, Daniel

## 5. Docència

### 5.1 Titulacions impartides i crèdits impartits per titulació

El curs 2017-2018 s'ha continuat amb el desplegament dels Graus i de les Dobles titulacions de l'Escola: S'ha implantat el tercer curs del Grau en Administració d'Empreses i Gestió de Innovació (docència en anglès), el quart curs del Grau en Logística i Negocis Marítims i el cinquè curs de la Doble titulació en AdE/Màrqueting, amb la qual cosa ha sortit la primera promoció de graduats en Logística i Negocis Marítims i de la Doble titulació en AdE/Màrqueting de l'ESCSET. Així mateix, s'han impartit novament els 4 cursos del Grau en AdE, del Grau en Màrqueting, del Grau en Turisme i els 5 cursos de la Doble titulació en Turisme/AdE. Pel que fa al Màster Universitari en Emprenedoria i Innovació s'ha arribat a la seva vuitena edició.

La taula següent mostra la distribució de crèdits per titulació segons consta en les respectives Memòries verificades:

Estudi	Tipus crèdits					Total
	Formació Bàsica	Obligatoris	Optatius	Pràctiques	TFG	
AdE i GI	64	128	20	14	14	240
AdE i GI (anglès)	64	128	20	14	14	240
Turisme i GL	60	120	20	20	20	240
Turisme/AdE	64	198	-	20	20+14	316
Màrqueting	62	130	20	14	14	240
AdE/Màrqueting	62	222	-	14	14+14	326
Logística i NM	60	124	20	22	14	240

### 5.2 Màster Universitari en Emprenedoria i Innovació

El curs 2017-2018 s'ha impartit la vuitena edició del Màster Universitari en Emprenedoria i Innovació. Es tracta d'un Màster oficial de 60 crèdits ECTS que s'imparteix en tres semestres en horaris de dilluns – dimecres – divendres a la tarda i alguns dissabtes al matí.

L'objectiu del Màster és desenvolupar les habilitats de potencials emprenedors i professionals relacionades amb la creació de noves empreses d'alt valor afegit, així com la creació de nous processos d'innovació en empreses existents a través de l'anàlisi de la gestió i l'avaluació de la innovació. El Màster està format per tres matèries obligatòries: 1) Emprenedoria i Innovació, 2) Gestió Empresarial, 3) Jornades Especialitzades en Emprenedoria i Innovació.

El nombre de Treballs Finals de Màster desenvolupats ha estat de 23, dels quals un total de tres han estat realitzats en parella. La taula següent mostra el títol dels projectes desenvolupats i l'estudiant o estudiants responsables:

#### Treballs Final de Màster (curs 2017-2018)

Estudiant	Projecte
Gastón Acha	<i>DualLearning</i>
Magdalena Areso	<i>E-commerce ecológico</i>
Albert Berenguer	<i>App para buscar trabajo</i>
Paola Castro	<i>Cosmética online</i>
Rebeca Chavez	<i>Estudio fotográfico</i>
Sergio Condemayta	<i>"Glovo" en Bolivia</i>
Yunier Cordova	<i>Gasport</i>
Mario Crespo	<i>Plataforma construcción</i>

Gema Díaz	<i>App eventos</i>
Esteban Duarte	<i>Carnicería online</i>
Jorge Duarte	<i>Plataforma vinos</i>
Jorge Farías	<i>Plataforma de empleo</i>
Nicolás Fittipaldi	<i>Jaulas para perros</i>
Paulina González	<i>Invernadero online</i>
Camila González	<i>Innovación para educación</i>
Rocío Edwards	<i>BolitaTech</i>
Paula López	<i>Innovación para educación</i>
Juan Abel Ortiz	<i>Plataforma EAsport</i>
David Pajuelo	<i>Veterinario online</i>
Cristóbal Raby	<i>Incubadora online</i>
Ludovico Rossi	<i>Plataforma de empleo</i>
Ricardo Rubio	<i>E-commerce mexicano</i>
Alberto Salaverri	<i>App comida Perú</i>
Maria Paula Suarez	<i>Cajas online para madres</i>
Rodrigo Tisi	<i>App de deporte</i>
Daniel Vasquez	<i>Jaulas para perros</i>

El cos docent del Màster està format tant per acadèmics com per professionals i emprenedors de prestigi. En aquesta vuitena edició s'ha comptat amb docents i emprenedors. Tots ells han emprat la metodologia del cas com a metodologia docent.

<b>Professor/a</b>	<b>Assignatura</b>
Antonio Flores	Innovació en les institucions
Albert Ribera	Màrqueting digital
Carles Povedano	Vendes i mètriques
David López	Operacions
Francesc Ribas	Operacions
Giovanni Giusti	Gestió emprenedora
Hugo Pardo	<i>Design Thinking</i>
Jordi Arrufí	Jornades d'emprenedoria
Javier Jiménez	Gestió emprenedora
José Luí Martínez	Finances
Jordi Petit	<i>Capital Risc</i>
Marian Buil	La vida de l'emprenedor + emprenedors inspiradors
Martí Guasch	Finances
Manel Guerris	Operacions
Matilde Martínez	Innovació i emprenedoria
Manel Vericat	Màrqueting
Pablo Migliorini	Finances
Ricard Bonastre	Treball Fi de Màster
Roberto Dopeso	Introducció al Màrqueting
Rosendo Garganta	<i>Capital Risc</i>
Ramón Morera	<i>Capital Risc</i>
Sarah Arce	<i>Workshop: Habilitats de comunicació en business</i>
Sergi Balcells	<i>Workshop: Elevator Pitch</i>
Sergio Costa	Operacions

El teixit empresarial de la comarca ha donat suport a aquest Màster amb l'aportació d'una beca d'un total de 3.000 €. L'empresa patrocinadora ha estat: *Beiersdorf*.

En la vuitena edició del Màster s'ha comptat amb 26 estudiants. Les taules següents indiquen la distribució dels estudiants per gènere, per edats i la procedència geogràfica:

Distribució per gènere	
Dones	Homes
9 (35%)	17 (65%)

Distribució per edats			
22 a 25	26 a 29	≥ 30	Edat mitjana
15,38%	23,08%	61,54%	30,3

Distribució per nacionalitats			
País	Estudiants	%	
Argentina	4	15,38%	
Bolívia	1	3,85%	
Xile	3	11,54%	
Colòmbia	4	15,38%	
Cuba	1	3,85%	
Equador	2	7,69%	
Espanya	3	11,54%	
Itàlia	2	7,69%	
Mèxic	3	11,54%	
Paraguai	1	3,85%	
Perú	1	3,85%	
Uruguai	1	3,85%	
<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>%</b>	

El curs 2017-2018 s'ha mantingut la presència notable d'estudiants estrangers. Més del 88% dels estudiants procedeixen de fora de l'estat espanyol. S'atribueix aquest resultat a la campanya més intensa que es va fer en el procés de captació, a una millor atenció personalitzada als estudiants que demanaven informació i a una millora de la web del Màster. A més, s'ha incorporat docència en anglès en diverses assignatures, de cara a anar augmentant el nombre en l'edició següent. Es considera que per tractar-se d'un Màster és d'especial importància conèixer el tipus d'estudis d'accés per poder entendre el perfil professional de l'estudiant. La taula següent mostra la procedència segons branca de coneixement dels estudis previs d'accés dels estudiants i el percentatge que representa respecte del total.

Distribució segons branca dels estudis d'accés	
Branca	2017-18
<b>Ciències socials i jurídiques</b>	76,92%
<b>Tecnològica</b>	19,23%
<b>Científica i ciències de la salut</b>	3,85%

En aquesta edició els estudis previs d'accés dels estudiants del Màster s'han concentrat en les tres branques més habituals: Ciències socials i jurídiques (sobretot dels àmbits de l'economia i l'empresa), la branca tecnològica, i en tercer lloc, científica i ciències de la salut.

### 5.3 Innovació docent

L'ESCSET continua amb la seva aposta per la Innovació Docent com un tret diferencial i com un dels seus objectius prioritaris. En aquesta línia, el curs 2017-2018, s'ha engegat novament la Convocatòria per al desenvolupament de Projectes d'Innovació Educativa. Un projecte adreçat al professorat de l'ESCSET que els permet l'assoliment de crèdits de reducció docent un cop han implementat programes d'innovació docent. La intenció que persegueix aquesta iniciativa és incentivar el professorat a experimentar noves metodologies i noves activitats formatives per tal d'aconseguir que el procés

d'aprenentatge dels estudiants sigui més dinàmic i participatiu. Aquests són els projectes que s'han presentat al llarg del curs 2017-2018:

*1.- Proposta d'itinerari acadèmic per a la millora de les competències analítiques, de generació de coneixement i de comunicació de l'estudiantat de l'ESCSET*

Aquest projecte es troba vinculat a la coordinació d'activitats i avaluacions entre assignatures i als sistemes d'avaluació per competències. La Dra. Patricia Crespo lidera el projecte, però també hi participen la Dra. Ma Dolors Celma, el Dr. Enric Camón, el Dr. Josep Ma Raya i el Dr. Àlex Araujo. La iniciativa incideix sobre els diferents graus que s'imparteixen a l'Escola, però l'equip que el lidera considera que seria perfectament exportables a altres centres docents universitaris. Entre les accions dutes a terme es destaquen les següents:

- Identificar les competències analítiques, de generació de coneixement i de comunicació d'entre totes les disponibles a totes les memòries dels graus de l'ESCSET.
- Sintetitzar les competències afectades per aquest estudi ja que en cada memòria dels diferents graus rebien denominacions diferents.
- Identificar les assignatures de formació bàsica en les quals es treballen les competències objecte d'anàlisi.
- Determinar quins professors impartien aquestes assignatures i extreure els seus plans docents identificant les competències que treballaven vinculades a aquest projecte.
- Recollir les dades derivades d'aquesta anàlisi entre els professors complementant-ho amb entrevistes explicatives amb cadascun d'ells.
- Anàlisi dels resultats obtinguts.

Entre algunes de les propostes de millora d'aquesta projecte es destaca:

- Utilitzar el quadre Competències-Activitats Formatives-Sistemes Avaluació creat en aquest projecte com a eina obligatòria a totes les guies de curs.
- Elaborar una guia de recomanacions respecte de com es treballen habitualment les competències, els resultats que s'obtenen i les tendències actuals en diversos model educatiu.

*2.- Espais d'aprenentatge innovadors com a marc per a les metodologies actives d'aprenentatge*

El projecte, liderat per la Dra. Màrian Buil i amb la col·laboració de la Dra. Matilde Martínez, se centra en com els espais afecten els resultats d'aprenentatge. En aquest sentit, es realitza una comparació entre 'espais tradicionals' i 'espais informals' així com entre diferents 'espais informals' en l'aprenentatge de diferents assignatures en diversos grups. L'estudi s'ha centrat en l'assignatura *Creativitat i innovació* que s'imparteix en els diferents graus i l'assignatura *Innovació, emprenedoria i gestió estratègica* impartida en el Màster en Emprenedoria i Innovació. De les conclusions finals del projecte es pot destacar que:

- Els espais innovadors o informals amplis i movibles faciliten una obtenció de majors resultats acadèmics així com la major generació d'idees que es tradueix en més *outputs* creatius resultants.
- La mida del grup és rellevant i afecta també als resultats. Els grups més nombrosos ( es considera grup nombrós aquell superior a 35 alumnes) obtenen resultats inferiors que la resta de grups, fins i tot, si es compara amb els espais que funcionen millor (InnoLAB antic).
- Els espais reduïts, com és l'InnoLAB nou, no faciliten que els resultats acadèmics i d'*outputs* creatius de les metodologies experièncials emprades siguin els esperats.
- Es recomana que els espais innovadors que faciliten la pràctica de metodologies experièncials estiguin compostats per taules, cadires, pissarres i qualsevol altra elements mòbils i abastit per llum natural.

*3.- Una experiència docent basada en l'Aprenentatge Basat en Projectes a l'assignatura d'Elaboració de projectes*

El tercer projecte d'innovació docent l'abanderaren la Dra. Noemí Ruiz i el professor Aitor Ruiz, però els hi acompanyen: Dra. Ma Dolors Celma, Dra. Patricia Crespo, Dr. Enric Camón, la professora Núria Fernández, la professora Elisabeth Rosell, Dr. José Ignacio Monreal i el professor José Miguel Aliaga. L'objectiu principal d'aquest projecte és millorar la satisfacció dels estudiants envers l'assignatura *Elaboració de Projectes*. Un segon objectiu és valorar si el nou format de l'assignatura millora la qualitat dels Treballs Final de Grau o l'autonomia de l'estudiant en la seva realització. L'equip que l'ha dut a

terme considera que ha assolit el primer objectiu en un 70% i el segon en un 80% respectivament. En el primer cas s'han fet diferents enquestes al final de l'assignatura per valorar la satisfacció dels estudiants. Finalment s'ha fet una comparació de resultats amb cursos anteriors per titulacions. Pel que fa a la valoració del nou format de l'assignatura, s'ha fet un estudi estadístic comparatiu amb les dades de cursos anteriors. Entre les millores que l'equip proposa destaca:

- Seguir investigant en noves metodologies i el disseny de l'ABP.
- Ampliar l'estudi a les activitats o formació de cada grau durant la carrera, ja que els doble graus presenten uns millors resultats vers la resta de graus.

## 5.4 Emprenedoria

L'emprenedoria continua sent un dels eixos vertebradors dels diferents estudis de l'Escola. Un curs més, des de l'ESCSET s'han dut a terme diverses activitats amb l'objectiu de promoure aquest àmbit i d'esdevenir un servei d'assessorament als estudiants.

### 5.4.1. Weekend Challenge

En aquest sentit, aquest curs 2017-2018 s'ha celebrat la cinquena edició del *Weekend Challenge*, una iniciativa que va néixer com una activitat perquè els estudiants puguin experimentar la vida dels emprenedors, testejar i validar en un període curt de temps la seva idea i, sobretot, fer-ho en equip. En aquesta cinquena edició hi ha participat una seixantena d'estudiants, els quals, durant 48 hores, van treballar en un total de catorze idees de negoci.

Durant el cap de setmana els equips van competir per desenvolupar la millor idea de negoci a través de la metodologia *Lombard*, desenvolupada per *Imagine Creative Center de Silicon Valley*. Aquesta metodologia es troba dividida en quatre fases, les quals se centren en la reflexió sobre el problema, la generació de propostes de valor, el prototipatge i la comunicació. L'equip organitzador



considera que l'emprenedoria és un treball en equip en el qual hi cal una actitud positiva i fer servir un bon mètode per passar d'un repte a una solució que pugui anar cap endavant.

Una altra de les característiques del *Weekend Challenge* és la figura del mentor. És a dir, tots els grups que hi participen compten amb el suport d'un equip de mentors format per professionals, emprenedors del parc i professors del TecnoCampus, que guien i assessoren als estudiants durant el procés. Justament, una de les funcions principals dels mentors és a partir de la idea apassionada que porten els estudiants aconseguir ordenar-ho tot i traçar un pla de negoci que converteixi aquesta idea genèrica en un projecte més aplicable a la realitat.



El *Weekend Challenge* és una activitat que s'emmarca dins del campus emprenedor del TecnoCampus, un ecosistema òptim on els estudiants poden desenvolupar els seus projectes emprenedors. En aquest sentit, la professora Màrian Buil, és la responsable d'Emprenedoria de l'Escola Superior de Ciències Socials i de l'Empresa, i una de les seves funcions des de l'àmbit acadèmic és aconseguir que els estudiants s'apunten a activitats d'aquestes característiques, per tal que puguin complementar tota la feina que es realitza a les aules. El projecte guanyador d'aquest curs 2017-2018 ha estat *Fly me to*

*the moon*, liderat pels estudiants de l'ESCSET, Marc Gaixas, Jorge Alejandro Duarte, Sergi Jiménez i Juan



Abel Ortiz. Es tracta d'una proposta que planteja enviar les cendres d'un difunt a l'espai, a través d'un globus sonda que arriba fins als 40.000 metres d'altura, com una alternativa a les cerimònies fúnebres actuals. El premi per a l'equip guanyador ha consistit en la participació a l'*Imagine Express 2018*, que se celebra en el marc del *Mobile World Congress*. Es tracta d'un programa d'innovació per crear negocis al voltant del sector *mobile* que es desenvolupa durant un viatge de quatre dies Barcelona-París-Londres.

#### **5.4.2. MOOC Innotols**

Entre els diferents cursos massius, oberts i online que organitza TecnoCampus destaca *Innotols: Transforma la teva idea de negoci*, impulsat des de l'ESCSET. El curs està impartit per la Dra. Marian Buil i està plantejat per a gent que tingui una idea de negoci al cap i vulgui acabar de definir-la. Durant dècades, i encara avui, tot procés empenedor va acompanya de la necessitat de projectar el futur. El *Business Plan* ha estat i és l'eina que els empenedors utilitzen per analitzar el mercat, la competència, la oportunitat o calcular les despeses i ingressos segurs.

Aquest curs combina l'explotació de dues eines, el Mapa de l'Empatia i el *Business Model Canvas*, l'objectiu del qual és formular propostes de valor úniques, en el procés de generació de models de negoci, per a processos empenedors o per a innovacions empresarials. En aquest sentit, la persona que faci el curs aprendrà a posar-se en la pell del consumidor. Aquest bagatge ha de proporcionar un escenari únic que permeti l'ofertament d'un producte o servei de valor afegit.

El curs es troba estructura en els mòduls següents:

- Mòdul 1: Definició del model de negoci i el *Business Model Canvas*
- Mòdul 2: L'Empathy Map. Què és i per a què serveix?
- Mòdul 3: Creació de models de negoci a partir de les necessitats dels clients.
- Mòdul 4: La creació de valor
- Mòdul 5: Definició de l'eficiència
- Mòdul 6: Prototips i elecció del model de negoci més innovador

#### **5.4.3. Programa Explorer (Yuzz)**

El programa Explorer (conegut abans com a Yuzz) és una iniciativa que impulsa el Banco Santander, amb la coordinació del Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE) i amb el suport del TecnoCampus, per estimular la creació d'empreses innovadores que contribueixin a accelerar el creixement econòmic i el desenvolupament sostenible del territori. En definitiva, una proposta per impulsar la tasca dels joves empenedors.

L'estudiant del Master en Emprenedoria i Innovació, John Correa, va ser un dels finalistes de l'edició 2017-2018 duta a terme al TecnoCampus. Correa competia dins de la categoria de Tecnologia i Innovació Disruptiva amb *C.O.R.E., una proposta basada en un robot capaç de detectar i neutralitzar mines antipersones*.

#### **5.4.4. Premis Creativ**

L'ESCSET ha estat també ben present en la 17a edició els Premis Creativ, el curs 2017-2018, els quals es van lliurar com és habitual en la Nit de l'Emprenedoria. Justament, l'estudiant John Correa amb la seva proposta de robot capaç de detectar i neutralitzar mines antipersones es va endur el Premi Creativ Universitari, com a millor projecte d'emprenedoria universitària.

Així mateix, l'Escola també va estar present amb el guardó a la millor *Start-up*, que se'l va endur el projecte *Epinium* presentat per Carlos Martínez i Miquel Ferrando. I és que Martínez es va titular fa uns anys en el Grau en Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació. El seu projecte és una plataforma d'anàlisi de l'*e-commerce* que facilita la presa de decisió a les marques mitjançant la intel·ligència artificial i el *Big Data*.

## 5.5 Idiomes

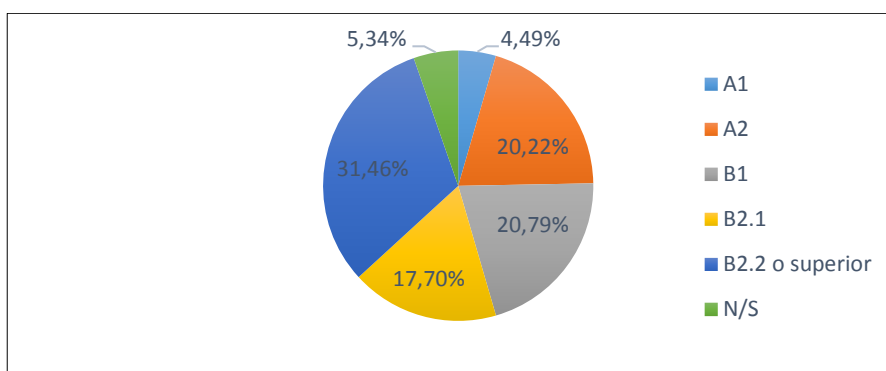
Per tal que els graduats i graduades de l'ESCSET puguin acreditar tenir el nivell B2.2 d'alguna de les terceres llengües de les PAU per a l'obtenció del títol, tal i com ha determinat el govern de la Generalitat de Catalunya, l'Escola ha mantingut, durant el curs 2017-2018, tot un seguit de mesures per tal d'assolir aquest objectiu:

- Cada assignatura s'organitza per nivells d'acord amb el Marc Europeu Comú de Referència (MECR) i l'estudiant matricula cada curs el nivell que, per coneixement de la llengua, li correspon i pel nivell del curs on està matriculat.
- Tots els estudiants han de passar obligatòriament una Prova de Diagnòstic Lingüístic (PDL) a l'inici de la carrera per tal de determinar en quin nivell es troben.
- Al final de cada curs els estudiants poden obtenir una acreditació del nivell assolit.
- Els estudiants amb un nivell suficient d'anglès poden optar per una tercera llengua (alemany, rus o francès segons demanda), ja sigui en començar la carrera o en cursos posteriors.
- Cada assignatura implica 90 hores de classes amb el/la professor/a, ja siguin magistrals o seminaris per desenvolupar competències orals.
- S'han modificat els Plans d'Estudis per tal de canviar la denominació de les assignatures d'Anglès per la de *Llengua Estrangera* per tal que, com s'ha dit, els estudiants puguin cursar una altra llengua i no perdre via reconeixements els crèdits d'idiomes de la carrera.
- Cada setmana s'estableixen franges horàries en les quals a l'ESCSET només s'imparteixen idiomes. Això ha de ser així per facilitar que els estudiants s'agrupin per nivells de la llengua que estudien i no per cursos ordinaris.
- S'ha signat un conveni amb UPF per tal que sigui el *Programa d'Idiomes* d'aquesta Universitat qui s'encarregui de la impartició, avaluació i acreditació dels idiomes de l'ESCSET.

Aquesta organització és pionera a Catalunya i de moment està donant molt bons resultats i un nivell alt de satisfacció entre els estudiants que veuen molt més aprofitats els crèdits d'idiomes, sobretot aquells que accedeixen a la Universitat amb un nivell d'anglès diferent al B1, que és el que en realitat correspondria. A continuació es pot observar la distribució dels estudiants de nou accés en els diferents nivells d'anglès impartits, un cop feta la Prova de Diagnòstic Lingüístic pel Servei d'Idiomes de la UPF, als mesos de setembre i octubre de 2017.

### Nivells d'anglès assolits pels estudiants de Nou accés (PAU, CFGS, + 30 ECTS)

	Núm. estudiants	Percentatge
Nivell A1	16	4,49%
Nivell A2	72	20,22%
Nivell B1	74	20,79%
Nivell B2.1	63	17,70%
Nivell B2.2 o superior	112	31,46%
N/S	19	5,34%
<b>Total</b>	<b>356</b>	<b>100%</b>

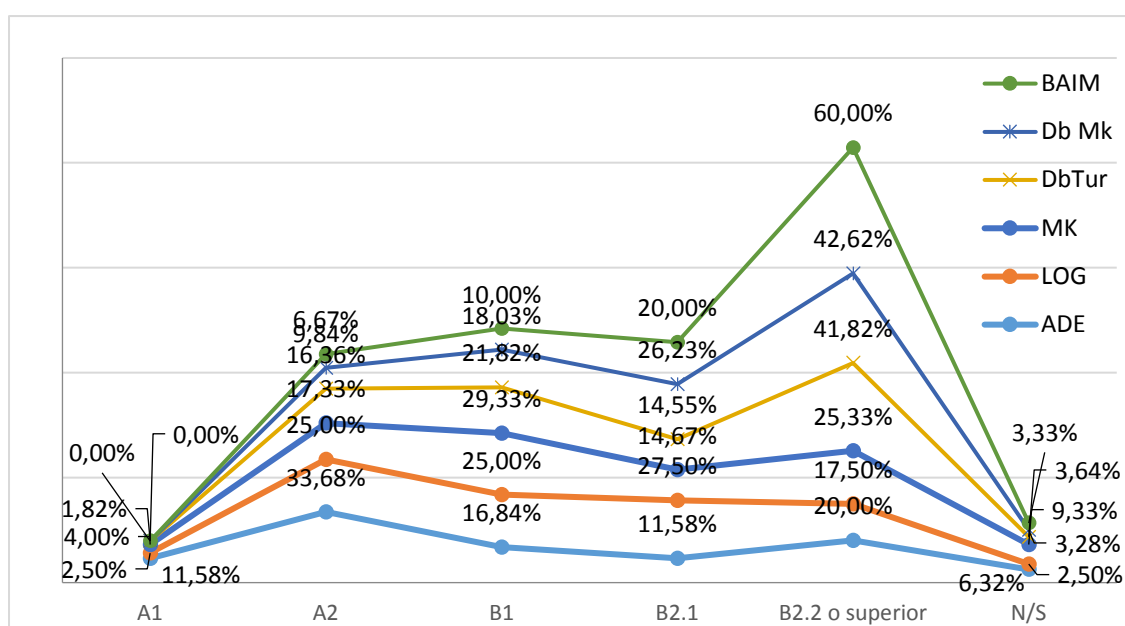


Dades del 99,12% del total d'estudiants matriculats de nou accés

Dels estudiants de nou accés el 32,46% ja té assolit el nivell B2.2 (dada similar a la del curs passat) i gairebé el 58,7% (dada semblant al curs passat) es troba en un nivell *intermediat* d'anglès, per tant necessitaran 270 h o menys d'anglès (estimació realitzada per Idiomes UPF) per arribar a assolir el nivell B2.2 i complir amb el requeriment d'acreditació d'una tercera llengua.

**Nivells assolits d'anglès pels estudiants de nou accés per titulacions.**

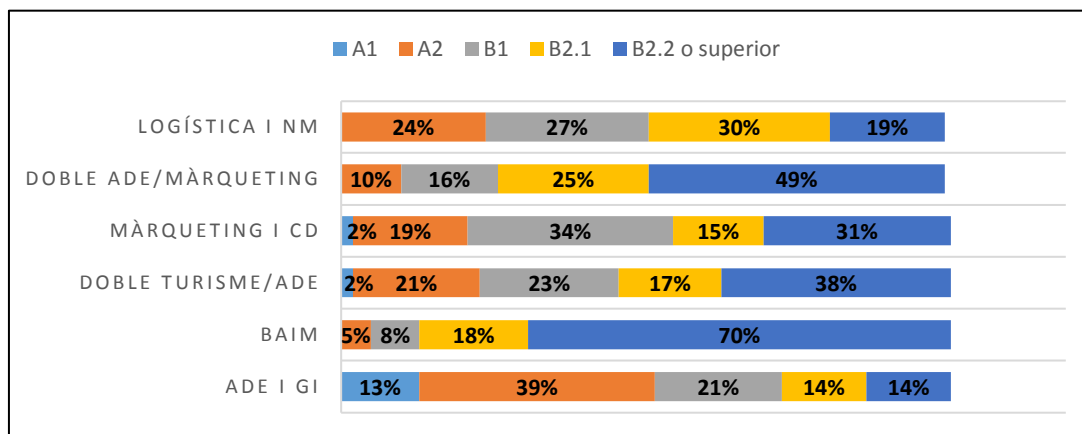
	AdE i GI	Logística	BAIM	Turisme/AdE	Màrqueting	AdE/Màrqueting
Nivell A1	11,58%	2,50%		1,82%		
Nivell A2	33,68%	25,00%	6,67%	16,36%	9,84%	9,84%
Nivell B1	16,84%	25,00%	10,00%	21,82%	18,03%	18,03%
Nivell B2.1	11,58%	27,50%	20,00%	14,55%	26,23%	26,23%
Nivell B2.2 o superior	20,00%	17,50%	60,00%	41,82%	42,62%	42,62%
No es tenen dades	6,32%	2,50%	3,33%	3,64%	3,28%	3,28%



Es detecten diferències entre els nivells d'origen dels estudiants. El 60% dels estudiants de BAIM ja tenen un nivell B22 o superior, en canvi del estudiants d'AdE i GI només el tenen el 20% (tot i que aquesta dada ha duplicat la del curs passat). La titulació amb un percentatge més baix d'estudiants que compleixen amb el requisit de la tercera llengua ja assolit és Logística amb un 17,5%. La resta de titulacions segueixen, més o menys, la distribució 30-30-30.

**Nivells d'anglès dels estudiants de 1r curs segons titulació**

	A1	A2	B1	B2.1	B2.2 o superior
AdE i GI	13%	39%	21%	14%	14%
BAIM	0%	5%	8%	18%	70%
Doble Turisme/AdE	2%	21%	23%	17%	38%
Màrqueting i CD	2%	19%	34%	15%	31%
Doble AdE/Màrqueting	0%	10%	16%	25%	49%
Logística i NM	0%	24%	27%	30%	19%



Com és d'esperar el Grau on els estudiants presenten un nivell superior d'anglès assolit és BAIM (70% ja té un nivell B2.2, dada que s'ha incrementat en gairebé 20 punts respecte el curs passat), seguit de les dobles titulacions.

Les carreres amb pitjor nivell d'anglès són AdE i GI i Logística i NM. En el primer cas el pla d'estudis ja preveu la realització de 3 assignatures de llengua estrangera i per tant el 98% dels estudiants tenen garantit l'assoliment del B2.2 en arribar a 4rt curs.

A l'ESCSET els estudiants reben 90 hores de classe anuals d'Idiomes malgrat matriculen només 6 ECTS cada any<sup>1</sup>, ja que segons el MECR aquest és el nombre d'hores òptim per nivell. A més a més, l'estudiant es matricula en el nivell que li correspon independentment del curs on estigui matriculat per, d'aquesta manera, aconseguir un millor aprofitament. Per a fer-ho possible, el centre reserva franges horàries setmanals en les quals només s'ofereixen Idiomes.

#### Repartició per nivells assolits d'anglès i cursos

	1r curs		2n curs		3r curs	
	Núm. estudiants	Percentatge	Núm. estudiants	Percentatge	Núm. estudiants	Percentatge
Nivell A1	11	3,40%				
Nivell A2	67	20,68%	11	4,72%		
Nivell B1	70	21,60%	72	30,90%	9	5,63%
Nivell B21	62	19,14%	46	19,74%	48	30,00%
Nivell B22 o superior	108	33,33%	104	44,64%	103	64,38%
N/S	6	1,85%				
<b>Total</b>	<b>324</b>		<b>233</b>		<b>160</b>	

Les dades de 1r curs corresponen a assignatures del Grau en Logística, Administració d'Empreses i GI, Màrqueting i CD, Doble titulació Turisme/AdE i Doble titulació en Ade/Màrqueting. Les dades de 2n curs corresponen a assignatures del Grau d'Administració d'Empreses i GI, Màrqueting i CD (2n curs i 3r curs de forma extraordinària a causa del canvi de pla d'estudis), Doble titulació en Turisme/AdE i Doble titulació en Ade/Màrqueting. Les dades de 3r curs corresponen a assignatures del Grau d'Administració d'Empreses i GI, Doble titulació en Turisme/AdE i Doble titulació en Ade/Màrqueting.

<sup>1</sup> El nombre de cursos depèn del grau

**Nombre de grups i nivells oferts**

Grups d'idiomes	Núm. Grups	Promig estudiants per grup
Anglès A2-B1	2	13
Anglès B1	5	16
Anglès B2.1	8	21,13
Anglès B2.2	7	47,50
Anglès C1.1	7	33,75
Anglès C1.2	4	26,40
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>28,77</b>

Grups d'idiomes	Núm. Grups	Promig estudiants per grup
Francès A1	2	32
Francès A2	1	12
Italià A1+A2	1	25
Alemanya A1	2	22
Alemanya A2	1	10
Alemanya B1	1	9
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>20,5</b>

S'han reduït en 2 cursos l'oferta del curs passat d'idiomes diferents d'anglès. Per anglès tot i tenir el mateix nombre de grups s'ha modificat la distribució.

**SERVEI D'AULA OBERTA**

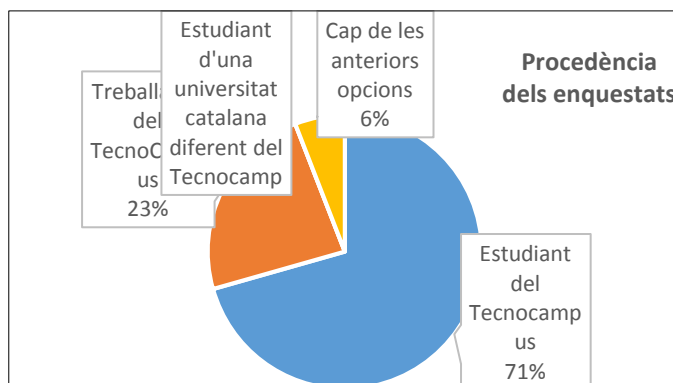
L'ESCSET, amb la intenció d'ajudar a tots els estudiants a assolir un bon nivell de competència en una tercera llengua obre les seves aules d'idiomes a tots aquells alumnes i personal del Tecnocampus que ho desitgin a un preu assequible.

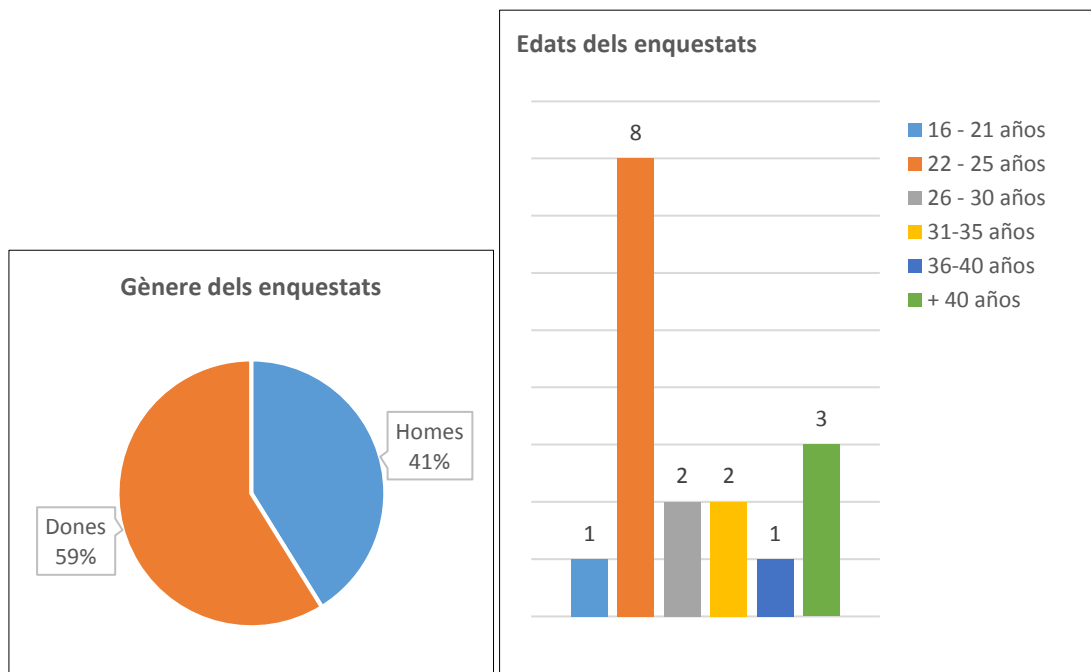
Durant el curs 2017/18 hi hagut 85 persones que s'han incorporat a les aules d'idiomes a través del servei d'aula oberta (número similar al del curs passat). El 18% era personal del TecnoCampus, un 79% estudiants del TecnoCampus i un 4% persones externes a la institució.

Nivell	Núm. estudiants
Anglès B1	12
Anglès B2.1	18
Anglès B2.2	33
Anglès C1.1	10
Anglès C1.2	4
Alemanya A1	1
Alemanya A2	3
Alemanya B1	2
Francès A2	2
Rus A2	1
<b>Total general</b>	<b>85</b>

Cal remarcar que alguns grups han quedat plens i per aquest motiu algunes persones interessades es van quedar sense poder cursar idiomes amb el servei d'Aula oberta (la majoria treballadors).

A continuació es mostren les dades de l'enquesta de satisfacció que s'ha passat a aquests estudiants a finals de juliol. Cal destacar que ha tingut una baixa participació, de fet no arriba al 20%.





Valoracions sobre l'organització i aspectes generals del curs

Valoració de 0 (gens satisfet) a 10 (molt satisfet)	Mitjana	Desviació
La informació prèvia proporcionada a l'inici ha estat d'utilitat (organització, cronograma, etc)	6,53	3,1
L'administració del servei es mostra accessible	7,24	2,7
S'han gestionat els problemes o dubtes adequadament	7,76	2,8
El curs ha estat ben organitzat	7,29	2,7
L'aula virtual té una organització clara des de la meua perspectiva d'estudiant	7,35	2,7
S'ha generat un clima que convidi a la participació i col·laboració entre els estudiants del grup	7,35	2,7

Valoracions sobre el professorat:

Valoració de 0 (gens satisfet) a 10 (molt satisfet)	Mitjana	Desviació
Els professors aporten material que em permeti seguir adequadament el curs	8,1	2,4
Estic satisfet amb la docència rebuda	8	2,6

## 5.6 Treballs de Final de Grau

Durant el curs 2017-2018 es van presentar un total de 150 Treballs de Final de Grau, repartits per estudis de la manera següent:

TFG - Estudis	Nombre
Grau en Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació	76
Grau en Turisme i Gestió del Lleure i Doble titulació en Turisme/AdE	25
Grau en Màrqueting i Comunitats Digitals	78
Doble titulació en AdE/Màrqueting	28
Grau en Logística i Negocis Marítims	30

A l'Annex 1 trobareu la relació de TFG distribuïts per estudis amb els noms dels estudiants, els tutors i els membres del tribunal.

## 5.7 Activitats vinculades a la docència

### 5.7.1 Professorat visitant

És de destacar la seixantena de professors i professores visitants, la majoria empresaris i professionals, que s'han incorporat a les aules en la docència ordinària per aportar una visió més real i actualitzada sobre temes diversos que es tracten en les diferents assignatures. El professorat visitant del curs 2017-2018 ha estat el que es mostra a la taula següent:

Visitants	Tema tractat	Professor/a i assignatura
<b>Eva Aldeguer</b> Auditora i pèrit economista	- <i>Experiència i cas pràctic d'auditoria</i>	José Luis Martínez <b>Auditoria</b>
<b>Sonia Aradilla</b> Coordinadora disseny a FETE Tèxtil	- <i>Cas pràctic de l'empresa Intexteis</i>	Eloi Serrano <b>Innovació i desenvolupament en una economia global</b>
<b>Lluís Balagué</b> Direcció acadèmica a Transphology	- <i>L'empresa com ésser viu</i>	Lluís Codinas <b>Recursos Humans I</b>
<b>Paola Bozzo</b> Especialista en audiències	- <i>Model de direcció en Google</i>	Núria Masferrer <b>Noves tendències: Dirigir amb intel·ligència emocional</b>
<b>Beatriz Cabañas</b> Gerent de Recursos Humans a Bayer	- <i>Cap a on va la direcció i gestió de persones</i>	Núria Fernández <b>Noves tendències de direcció: Dirigir amb intel·ligència emocional</b>
<b>David Comas</b> Estratègia digital i gestor de continguts a VidaCaixa	- <i>Estratègies de xarxes socials</i>	Álvaro González <b>Xarxes socials</b>
<b>Luis Ignacio Font</b> Font Consulting	- <i>Com crear una startup/cas real</i>	Núria Fernández <b>Habilitats directives i lideratge</b>
<b>Berta Soria</b> Comercial a Simetrya Home	- <i>Què és el coaching i un cas pràctic</i>	
<b>Sergi Frías</b> Emprenedor i professor a IED Barcelona	- <i>Innovació Social des de l'Administració Pública</i>	Ismael Hernández <b>Disseny i gestió de la innovació</b>
<b>Miguel Garau</b> Professor a la UB	- <i>Història de la cooperació catalana i Catalunya: Terra de cooperatives</i>	Eloi Serrano <b>Noves tendències d'administració empresarial</b>
<b>Albert Lamarca</b> Consultor	- <i>Cas pràctic. Anàlisi extern</i>	Benet Maimí <b>El pla de màrqueting</b>
<b>Santi Pérez</b> Cap valorització tecnològica a Eurecat	- <i>De la recerca al mercat</i>	Màrian Buil <b>Emprenedoria</b>
<b>Cristina Tomás</b> Directora comercial i de màrqueting de Onepick	- <i>Quadre comandament</i>	Núria Masferrer i Josep Torres <b>Direcció financera</b>
<b>Marina Vallés</b> Consultora	- <i>Estratègies de xarxes socials</i>	
<b>Mireia Reixach</b> Directora de talent Inbound Marketing	- <i>Inbound màrqueting</i>	Daniel Franco i Álvaro González <b>Xarxes socials</b>
<b>Roger Bretau</b> Marketing manager a Gotoclient	- <i>Inbound marketing</i>	Víctor Jordán <b>Xarxes socials</b>
<b>Julia Cutillas</b> Social media i web	- <i>Social Media Plan</i>	

<p>manager Hospital St. Joan de Déu <b>Jordi de Mas</b> Youtuber NBA</p>	- Influencers	
<p><b>Esteve Castells</b> International SEO Specialist in Softonic <b>Jordi de Mas</b> Youtuber NBA <b>Alfred Batet</b> Consultor</p>	- Marca personal  - Marca personal  - L'nternet de les coses	<p>Víctor Jordán <b>Eines TIC per a l'empresa</b></p>
<p><b>Carlos Martínez</b> CEO a Epinium</p>	- From TecnoCampus student to 3-years startup founder	<p>Giovanni Giusti <b>L'organització empresarial: Teoria i perspectives</b></p>
<p><b>Víctor Alfonso Padilla</b> Enginyer</p>	- Budgeting – Controlling point of view	<p>Axel Ehberger <b>Anàlisi i seguiment de la gestió. Noves tendències</b></p>
<p><b>Xavier Subirats</b> Soci-director a AMSEL  <b>Daniel Rodríguez</b> Consultor Blockchain</p>	- L'aplicació de l'estàndard internacional IBCS (International Business Communication Standards) per a la realització d'informes Empresarials  - Camí cap a l'eficiència, la transparència i l'empoderament individual. Blockchain, una tecnologia per construir una nova economia a les nostres societats i empreses	<p>Ma Dolors Celma <b>Anàlisi i seguiment de la gestió. Noves tendències</b></p>
<p><b>Roger Bisbal</b> Responsable màrqueting digital a TESA <b>Joan Olive</b> Fundador Factoría de Proyectos</p>	- El màrqueting digital a una multinacional: El cas de TESA  - Xarxes socials en una agència de màrqueting online	<p>Àlex Araujo <b>Xarxes Socials</b></p>
<p><b>Enric Casi</b> Professor a la UPF</p>	- Mango, d'una PIME a una multinacional	<p>Lluís Codinas <b>L'organització empresarial: Teoria i perspectives</b></p>
<p><b>Aina Cortina</b> Directora creativa DEC BBDO</p>	- Personalitat de marca e identitat verbal	<p>Thibisay González <b>Disseny i execució d'una campanya de màrqueting</b></p>
<p><b>Camilo Andrés Cristancho</b> Professor a la UAB <b>Gala Planas</b> Directora executiva Oh Strategy</p>	- Social networks in contentious politics  - Healthcare and social networks	<p>Mònica Oviedo <b>Implicacions econòmiques i socials a les xarxes socials</b></p>
<p><b>Josep Lluís de Gabriel</b> Fundador Eresmarketing.com</p>	- Definició de preu i proposta de valor	<p>Roberto Dopeso <b>Definició de preu i proposta de valor</b></p>
<p><b>Clara de Uribe</b> Professor a la UVic</p>	- Gestió de crisi	<p>Zahaira Fabiola González <b>Reputació online i identitat digital</b></p>
<p><b>Marta Ferrer</b> Administradora d'activació digital Philip Morris</p>	- Philip Morris Experience. Fast-Forward Methodology for Marketing Research	<p>Helena Hernández <b>Marketing Research</b></p>
<p><b>Montse Lamata</b> Coordinadora Ateneu Cooperatiu del Vallès Oriental</p>	- Emprendre col·lectivament	<p>Patricia Crespo <b>Noves tendències d'administració d'empreses</b></p>



<b>Pol Fages</b> Director Turismon Travel	- <i>Creació de producte turístic des del sector privat</i>	Lluís Codinas <b>Recursos Territorials II</b>
<b>Elena García</b> Agent de tràfic TIBA Internacional	- <i>La gastronomia i els grans esdeveniments</i>	Thibisay González <b>Organització de grans esdeveniments</b>
<b>Roger Guardiola</b> Administrador de comptes regional AMADEUS	- <i>El Revenue Manager i les seves possibilitats</i>	Narcís Martí <b>Gestió d'allotjaments turístics</b>
<b>Lucía Hernández</b> Consultora sènior OuiShare	- <i>Economia col·laborativa i turisme</i>	Màrian Buil <b>Creació d'empreses</b>
<b>Maria Teresa Hernández</b> Fundadora de Terra Enllà	- <i>La difusió i preservació dels paisatges de memòria</i>	
<b>Josep Huguet</b> Exconseller d'Innovació, Universitats i Empresa (Generalitat de Catalunya)	- <i>Creació de producte turístic i possibilitats de la professió turística</i>	Gonzalo Berger <b>Recursos Territorials II</b>
<b>Ferran Muñoz</b> Ajuntament de Calella	- <i>La gestió de la sostenibilitat en destinacions de sol i platja. El cas de Calella: Cap a una destinació de turisme intel·ligent</i>	
<b>Salvador Lou</b> Fundador Rutas Barcelona Rebelde	- <i>Les dones de la Barcelona rebel</i>	Gonzalo Berger <b>Sostenibilitats i avaluació de l'impacte del turisme/Patrimoni cultural</b>
<b>Román Pascual</b> Director comercial Johan Cruyff Institute	- <i>Màrqueting digital</i>	Benet Maimí <b>Màrqueting I</b>
<b>Marc Abel</b> Administrador Hotel Hesperia Tower	- <i>El reneueu i la comercialització</i>	
<b>Mayte Bruguera</b> General Manager BCN Crew	- <i>Els perfils professionals del turisme de creuers</i>	Lluís Codinas <b>Turisme de creuers</b>
<b>Josep Anton Rojas</b> Barcelona Turisme	- <i>La comercialització de creuers a la ciutat de Barcelona</i>	
<b>Jordi Torné</b> Director general a Transcoma Cruises	- <i>Les operatives de creuers i els consignataris</i>	
<b>Germà Bel</b> Professor a la UB	- <i>Infraestructures, productivitat i política territorial</i>	Jesús E. Martínez <b>Gestió de la cadena de subministrament</b>
<b>José Luis Burón</b> Cap grup investigació TIC en Acciona	- <i>Acciona, innovation activities in logistics and transport – Emergin technologies</i>	
<b>Afshin Mansouri</b> Professor a la Brunel University London	- <i>Multi-Objective Decision Support to Reduce Fuel Emissions in Maritime Shipping</i>	Lola Rodríguez <b>Seminari internacional</b>
<b>Pau Morales</b> Gerent de Projecte a CENIT	- <i>Reflexions entorn la innovació relativa al "Port of the Future"</i>	
<b>Josep Ma Castán</b> Professor a la UB	- <i>La gestió de la cadena de subministrament i fabricació global</i>	Jesús E. Martínez <b>Mètodes quantitativs aplicats a la logística</b>
<b>Rodrigo Guichón</b>	- <i>Aplicació ERP_first</i>	Sergio Velasquez

Responsable productes i projectes Bytemaster		<b>Sistemes d'informació en logística</b>
<b>Dora Homs</b> Gerent desenvolupament negoci a SESE Autologic	- <i>Transport de vehicles per via marítima</i>	Valeria Bernardo <b>Logística sectorial automoció</b>
<b>Shi Lei</b> Traductor i intèrpret al Grupo Miquel	- <i>El miracle de l'economia xinesa</i>	Ivette Fuentes <b>Anàlisi de l'entorn macroeconòmic</b>
<b>Fernando Navarro</b> Consultor	- <i>Logística de fires nacionals i internacionals. Preparació, muntatge i desmuntatge i logística inversa</i>	Carlos Par <b>Logística sectorial tèxtil-retail</b>
<b>Alina Eugenia Pascual</b> Professora a la UNINI <b>Laura Pujol</b> Directora Associació Int. Operadors Econòmics	- <i>Contaminació costanera al mediterrani produïda pels emissors</i> - <i>Estudis d'impacte ambiental portuaris</i>	Jesús E. Martínez <b>Gestió mediambiental marítima</b>
<b>Andrés Torregrosa</b> Director general a Datisation	- <i>The power of where</i>	Giovanni Giusti <b>Economia del transport</b>
<b>Imma Ucles</b> Directora Grup Humannova	- <i>Planificació de Recursos Humans. Avaluació de persones. Reclutament i selecció de feina</i>	Elisabeth Rosell <b>Relacions interpersonals a l'empresa/Lideratge i gestió de persones</b>
<b>Antonio Vargas</b> Consultor	- <i>Contractació en el transport marítim i funcionament i operativa de la naviera Grimaldi</i>	Jesús E. Martínez <b>Gestió naviliera</b>
<b>Lucía Grasa</b> Directora màrqueting d'Iberia	- <i>El pla de màrqueting en gran consum</i>	Álvaro González <b>El pla de màrqueting</b>
<b>Josep Moll</b> Fundador de Better Call Bep	- <i>Branded content amb influencers</i>	Anna Llacher <b>Branded content</b>
<b>Andreu Oliver</b> Professor a la UAB	- <i>Les tècniques del neuomàrqueting i la seva utilitat pràctica</i>	Jordi Bernal <b>Iniciació al neuomàrqueting i a la neuroeconomia</b>
<b>Carlos Escribano</b> Expert en enginyeria ferroviària a la UNED <b>Antonio Vargas</b> Consultor	- <i>Evolució dels ferrocarrils de passatgers al llarg de la història</i> - <i>Gestió de passatgers a bord dels vaixells</i>	Jesús E. Martínez <b>Turisme i transport</b>

## 6. Qualitat

### 6.1. Satisfacció del professorat

La següent taula mostra els resultats de l'enquesta de satisfacció del PDI sobre diversos aspectes que afecten la seva tasca ordinària, tant en docència, recerca com respecte dels serveis de suport. El curs 2017-2018 l'enquesta va ser resposta per 47 persones, un 45,2% del total, amb la següent distribució segons perfil:

Nombre de respostes de professorat que imparteix menys de 10 ECTS: 15 (27,7%)

Nombre de respostes de professorat que imparteix entre 10 i 20 ECTS: 16 (27,7%)

Nombre de respostes de professorat que imparteix més de 20 ECTS: 21 (44,6%)

Els resultats de l'enquesta són els que es mostren en la taula següent:

<b>Satisfacció del PDI (resultats enquesta)</b>	
<b>Estic satisfet amb .....</b>	
<b>Tasca docent</b>	
El nivell d'implicació dels estudiants en les meves assignatures	7,7
Els resultats de les enquestes de satisfacció que han respòs els meus estudiants sobre la meva tasca docent	7,6
El meu nivell d'anglès	7,3
El valor que han aportat a l'aprenentatge dels meus estudiants les millores i/o innovacions docents que he aplicat en els meves assignatures	8,0
La manera com han transcorregut les assignatures que he impartit	8,4
La meva tasca com a PDI	8,3
<b>Serveis, equipaments i suport a la docència</b>	
El servei de Biblioteca/CRAI com a servei que ha cobert les meves necessitats com a professor/a	6,7
Les condicions físiques dels espais en els que duc a terme les activitats docents	8,1
Les infraestructures i el manteniment (wifi, aules d'informàtica, equipament aules)	7,7
Les eines digitals per gestionar la tasca docent (aules Moodle o aula virtual, software específic, SIGMA)	8,2
El suport que rebo del Servei de Qualitat, Aprenentatge i Innovació (SQAI) en la meva activitat docent (planificació d'assignatures, aula virtual,...).	7,8
L'encaix de les propostes de formació que m'ofereix Tecnocampus amb les meves necessitats.	7,2
<b>Serveis i equipaments generals de Tecnocampus</b>	
Els elements d'informació (web, eCampus, Intranet, butlletí) com a mitjà per estar ben informat/da de les activitats i propostes que es fan des de Tecnocampus	7,7
El suport rebut pel departament de màrqueting i comunicació en la meva activitat (notícies, realització de jornades, difusió d'activitats, JPO, tallers Linnk,..)	7,7
La resposta que el servei de Gestió Acadèmica ha donat a les meves necessitats quan ho he requerit.	8,7
La Unitat d'Atenció a la Comunitat Universitària UACU com a servei per a informar-me i gestionar el meu interès en la participació en activitats culturals, socials, esportives i de voluntariat.	7,0
El servei de relacions internacionals com a servei per a informar-me i gestionar el meu interès en la impartició de docència en una entitat d'educació superior en un altre país.	7,1
El servei de Recepció.	8,7
L'adequació de les funcions realitzades pels serveis generals de Tecnocampus ( recursos humans i secretaria general, administració i finances i gestió de la qualitat).	7,9
<b>Recursos per fer Recerca</b>	
Les oportunitats i recursos disponibles per fer recerca	5,3
<b>Direcció i polítiques estratègiques</b>	
La planificació estratègica i la direcció de l'Escola i el grau d'informació que se m'ofereix	6,8
La planificació estratègica i la direcció del Tecnocampus i el grau d'informació que se m'ofereix	6,3
Els mecanismes que se m'ofereixen per participar i expressar la meva opinió	7,1
Les possibilitats de promoció i els incentius que el Tecnocampus m'ofereix	6,3
L'adequació dels mecanismes amb els quals s'avalua la meva tasca	6,2
<b>Aspectes relacionals</b>	
La relació existent (respecte/apreci) entre la resta del PDI i jo	8,4
La relació existent (respecte/apreci) entre el PAS i jo	8,6
La relació existent (respecte/apreci) entre els estudiants i jo	8,6
La meva implicació en el desenvolupament de l'Escola	8,1
El meu sentiment de pertinença al Tecnocampus	8,2

Per tal de facilitar les valoracions, la següent taula mostra els ítems agregats segons tipologia i la puntuació mitjana:

<b>Satisfacció del PDI (resultats agregats i qualificacions mitjanes)</b>	
<b>Estic satisfet amb .....</b>	
La tasca docent	7,88
Serveis, equipaments i suport a la docència	7,62
Serveis i equipaments generals de Tecnocampus	7,83
Recursos per fer Recerca	5,30
Direcció i polítiques estratègiques	6,54
Aspectes relacionals	8,38

Hi ha una satisfacció generalitzada i molt elevada de les relacions existents entre companys, PAS i estudiants, cosa que es reflecteix en el bon clima de treball al centre.

Amb valoracions pròximes a 8 en tots els ítems, el PDI es mostra també molt satisfet de la tasca docent que realitza i de les valoracions que rep dels estudiants, així com dels serveis i equipaments de suport a la docència i dels serveis generals de Tecnocampus.

El PDI es mostra globalment satisfet amb la direcció i polítiques estratègiques de l'Escola i de Tecnocampus (puntuacions que gairebé freguen el 7), però continua valorant per sota del 7 els mecanismes que s'utilitzen per valorar la seva tasca (6,2) i la política de promoció i incentius de la institució (6,3). Això no obstant, els resultats són significativament superiors als anys anteriors, quan aquests ítems estaven valorats al voltant del 5. Segurament la implementació dels programes d'avaluació de la tasca del professorat *Docentia Recerca* i *Participa* i la incentivació aplicada des de l'any per primera vegada segons els resultats assolits mitjançant aquestes avaluacions, ha fet pujar de manera notable la percepció del PDI en aquests aspectes.

Continua essent baixa i per sota del 5 la valoració que fa al professorat sobre les oportunitats i recursos per fer Recerca malgrat les actuacions de millora que es van posar en marxa l'any passat (reconeixement de grups de Recerca, pressupost específic per a cada centre, Pla d'Accreditacions del professorat...), totes elles incidents gairebé exclusivament al professorat amb dedicació permanent o completa. És per això que convé en aquest cas distingir les respostes segons dedicació del professorat:

Valoracions del professorat que imparteix més de 20 ECTS: 5,1

Valoracions del professorat que imparteix entre 10 i 20 ECTS: 4,9

Valoracions del professorat que imparteix menys de 10 ECTS: 7,5

El professorat més insatisfet amb les oportunitats i recursos disponibles per fer recerca és el que imparteix entre 10 i 20 ECTS, xifra mitja que no arriba al 5, malgrat que és un valor molt superior a l'obtingut ara fa un any. En canvi, es manté estable el nivell de satisfacció del PDI que imparteix més de 20 ECTS. Sens dubte, la dada més significativa és la que expressen els docents que imparteixen menys de 10 ECTS, on la mitjana ha crescut 3,5 punts. L'any passat mostrava un valor de 4,0 i aquest any ha fet un salt fins a 7,5. Això no obstant, el nivell de satisfacció del PDI en aquest àmbit continua essent un valor baix amb la qual cosa tant el centre com la direcció de Tecnocampus hauran de tenir en compte en els respectius Plans de Millora.

## **6.2 Satisfacció dels estudiants amb la docència rebuda**

Per tal de mesurar el grau de satisfacció dels estudiants vers la tasca docent del professorat, el curs 2017-18 s'ha fet servir novament el *software* SIGMA, sistema informàtic de Gestió Acadèmica, per recollir electrònicament aquests indicadors. Els estudiants han tingut la possibilitat de respondre *online* les enquestes de satisfacció durant les dues darreres setmanes de classe. Per tal de fer la tasca més accessible també se'ls ha facilitat una aplicació mòbil (tant per iOS com per Android) i s'ha dedicat un temps a classe perquè els estudiants poguessin omplir-les. Això ha permès recollir dades dels 3 trimestres, a través de les nou preguntes següents que se'ls formulava:

- Q1. Durant el curs han estat clars els objectius, el programa de l'assignatura i els criteris d'avaluació
- Q2. L'assignatura globalment ha estat útil per a la meua formació
- Q3. El/la professor/a es mostra accessible (e-mails, hora de visita, etc.)
- Q4. El/la professor/a ha complert adequadament les seves obligacions docents (compliment del pla docent, puntualitat, etc.)
- Q5. El/la professor/a ens ha proporcionat suficients activitats per fer fora de l'aula
- Q6. El/la professor/a ha compaginat adequadament la teoria amb la pràctica
- Q7. S'ha treballat de forma regular a l'Aula Virtual
- Q8. El/la professor/a ha aconseguit que m'interessi l'assignatura
- Q9. Estic satisfet/a amb la docència rebuda

L'anàlisi dels resultats permet classificar el professorat per a cada pregunta dins d'un dels quatre quartils, tenint així una mesura de valoració de cada professor en relació al professorat del Grau respectiu. Els resultats obtinguts en cada pregunta i per trimestres són els següents:

1r Trimestre	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9
AdE i GI	7,46	7,32	7,72	7,85	7,69	7,48	7,53	6,79	7,24
AdE i GI (docència en anglès)	8,36	8,21	8,59	8,71	8,59	8,42	8,27	7,56	7,98
Turisme i GLL	7,00	6,33	6,00	7,00	7,33	7,67	8,67	7,00	5,33
Doble Turisme/AdE	7,82	7,23	8,12	8,34	7,85	7,89	7,48	6,62	7,39
Màrqueting i CD	7,19	6,62	7,22	7,83	7,38	7,08	7,06	6,21	6,66
Doble AdE/Màrqueting	7,23	6,73	7,54	7,81	7,79	7,34	7,16	6,13	6,69
Logística	7,53	6,76	7,45	7,62	7,45	7,18	7,35	6,56	7,09

2n Trimestre	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9
AdE i GI	7,21	6,98	7,36	7,72	7,34	7,35	7,14	6,54	7,00
AdE i GI (docència en anglès)	7,23	6,93	7,79	7,84	7,81	7,34	7,56	6,44	6,87
Turisme i GLL	6,47	6,27	7,47	7,40	6,80	5,93	6,87	6,00	6,60
Doble Turisme/AdE	7,67	7,07	7,48	7,77	7,86	7,67	7,41	6,52	7,06
Màrqueting i CD	7,23	6,58	7,57	7,85	7,65	7,24	7,05	6,07	6,48
Doble AdE/Màrqueting	7,37	6,79	7,63	7,63	7,77	7,39	7,26	6,14	6,50
Logística	7,43	7,47	7,30	7,48	7,19	7,26	6,98	7,02	7,23

3r Trimestre	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9
AdE i GI	7,11	6,90	7,14	7,41	7,12	6,93	6,89	6,18	6,64
AdE i GI (docència en anglès)	7,01	6,52	7,16	7,31	7,18	6,95	6,92	5,36	5,74
Turisme i GLL	9,67	9,33	9,33	9,50	8,33	7,33	8,33	9,00	9,33
Doble Turisme/AdE	7,66	7,30	7,28	8,01	7,75	7,78	7,29	6,58	7,03
Màrqueting i CD	8,09	7,34	8,23	8,48	8,05	7,96	7,80	7,13	7,43
Doble AdE/Màrqueting	7,27	6,95	7,13	7,15	7,19	7,25	6,54	6,31	6,74
LOGÍSTICA	7,53	7,35	7,70	7,74	7,30	7,40	7,03	7,35	7,39

Els indicadors de satisfacció relatius al primer trimestre, de manera global, mostren valors superiors al 7 a totes les titulacions. Caldria destacar els estudis d'AdE (docència en anglès) on pràcticament tots els resultats expressen valors superiors al 8. Els resultats que també cal tenir en compte són els de la Doble titulació en Turisme/AdE, ja que presenta valors també superiors o molt propers al 8. El Grau en Turisme ha estat el més castigat pels estudiants, fins i tot, trobem un valor per sota del 6. Aquestes dades de satisfacció criden l'atenció, ja que el curs 2016-2017, en el mateix primer trimestre, justament els estudiants en Turisme eren els que expressaven més satisfacció.

Pel que fa al segon trimestre, se segueix la tendència de cada curs i els valors sempre són inferiors als del primer trimestre. Tot i així, els estudiants de la Doble titulació en Turisme/AdE tornen a ser els més satisfets en aquest període, seguits de molt a prop pels estudiants del Grau en AdE (docència en anglès) i pels de Logística. Pel contrari, els que mostren més insatisfacció són els estudiants de Turisme, malgrat

que la mitjana d'aquest col·lectiu es troba per damunt del 6,5. Finalment, els resultats del Grau en Màrqueting i de la Doble titulació en AdE/Màrqueting són molt semblants als del primer trimestre.

En quant al tercer trimestre, gràcies a la perseverança de l'equip directiu i del cos de professorat, s'ha aconseguit revertir la satisfacció dels estudiants. De fet, la mitjana d'aquest trimestre, amb un 7,45, és superior a la dels dos períodes docents anteriors. Convindria destacar, gràcies a les accions de millora dutes a terme, el nivell de satisfacció dels estudiants del Grau en Turisme, que se situa fregant gairebé el 9, res a veure amb la xifra del primer trimestre que gairebé era d'un 7. En aquesta línia ascendent també hi trobem els resultats de satisfacció dels estudiants del Grau en Màrqueting i de Logística. Es mantenen les xifres a la Doble titulació en Turisme/AdE, mentre que pateixen una petita davallada els nivells de satisfacció al Grau en AdE, a AdE (docència en anglès) i a la Doble titulació en AdE/Màrqueting. Considerant tot el curs sense la distinció trimestral, els resultats assolits en cadascuna de les 9 qüestions (expressats com a mitjana aritmètica) són els que s'indiquen a la taula següent:

Curs 2017-2018: Valoracions mitjanes en cadascuna de les preguntes de l'enquesta									
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9
AdE i GI	7,26	7,07	7,41	7,66	7,38	7,25	7,19	6,50	6,96
AdE i GI (docència en anglès)	7,53	7,22	7,85	7,95	7,86	7,57	7,58	6,45	6,86
Turisme i GLL	7,71	7,31	7,60	7,97	7,49	6,98	7,96	7,33	7,09
Doble Turisme/AdE	7,72	7,20	7,63	8,04	7,82	7,78	7,39	6,57	7,16
Màrqueting i CD	7,50	6,85	7,67	8,05	7,69	7,43	7,30	6,47	6,86
Doble AdE/Màrqueting	7,29	6,82	7,43	7,53	7,58	7,33	6,99	6,19	6,64
LOGISTICA	7,50	7,19	7,48	7,61	7,31	7,28	7,12	6,98	7,24

A totes les titulacions de l'ESCSET, la mitjana del nivell de satisfacció dels estudiants dels tres trimestres és bona, ja que a tots els estudis se situa per damunt del 7. Si s'analitza les diferents mitjanes de cada resposta, confirma justament la satisfacció de tots aquells estudiants que han col·laborat en les enquestes. En aquest sentit, la pregunta número quatre que fa referència a "El/la professor/a ha complert adequadament les seves obligacions docents (compliment del pla docent, puntualitat, etc.)" és la millor valorada, amb una mitjana de 7,83. Pel que fa a titulacions, els estudiants amb més satisfacció són els del Grau en Turisme, amb una mitjana de gairebé un 7,5. Pràcticament, s'ha obtingut el mateix resultat en el Grau en AdE (docència en anglès) i a la Doble titulació en Turisme/AdE. Per contra, la mitjana més baixa per estudis la trobaríem a la Doble titulació en AdE/Màrqueting.

Aquestes dades són sensiblement més satisfactòries que les del curs anterior. Si fem la comparativa amb el 2016-2017, la mitjana global és onze dècimes superiors que la de l'any anterior. Per titulacions també es detecta que s'han millorat els resultats. El curs anterior encara es trobava algun grau amb una satisfacció mitjana inferior al 7.

Per últim, caldria destacar la bona percepció que tenen, segons els resultats, els estudiants que fan una estada d'Erasmus al nostre centre. L'indicador global expressa una satisfacció de 9,14 i gairebé al 90% de les preguntes el valor se situa per damunt del 9. La pregunta pitjor valorada ha estat la sisena "El/la professor/a ha compaginat adequadament la teoria amb la pràctica", amb un 8,69. La taula següent mostra els resultats globals per trimestres:

Satisfacció global estudiants per trimestres				
Estudis	Primer trimestre	Segon trimestre	Tercer trimestre	Global curs
AdE i Gi	7,45	7,18	6,92	7,19
AdE i Gi (anglès)	8,30	7,31	6,68	7,43
Turisme i GL	6,93	6,65	8,91	7,49
Turisme/AdE	7,64	7,39	7,41	7,48
Màrqueting	7,03	7,08	7,83	7,31

AdE/Màrqueting	7,16	7,16	6,95	7,09
Logística i NM	7,22	7,26	7,42	7,30

Tradicionalment, els estudiants qualifiquen millor la seva satisfacció el primer trimestre i la seva percepció baixa en el segon i tercer trimestre. Ara bé, el curs 2017-2018, l'anàlisi demostra que aquesta estadística ha variat. Per exemple, en el Grau en Turisme la mitjana del primer trimestre, per qüestió de dècimes, no arriba al 7, mentre que a finals de curs aquesta percepció s'ha revertit fins al punt que la satisfacció gairebé frega el 9, la mitjana més alta d'un trimestre de tots els estudis. El Grau en Màrqueting és un altre cas semblant, la satisfacció comença amb poc més d'un 7 i al tercer trimestre, la mitjana gairebé se situa en un 8. Finalment, la Grau en Logística es produeix una situació semblant, tot i que les mitjanes són més semblants a tots tres trimestres. Pel contrari, al Grau en AdE (docència en anglès) la satisfacció mitjana del primer trimestre supera el 8 i acaba el tercer trimestre en una mica més de 6,5. Situacions semblants es produeixen al Grau en AdE i a la Doble titulació en AdE/Màrqueting.

### 6.3. Satisfacció dels estudiants amb els serveis

Cada curs, entre els mesos d'abril i maig, es passa una enquesta als estudiants per conèixer la seva satisfacció amb els serveis, les infraestructures i equipaments i altres aspectes que afecten la seva vida universitària. L'enquesta consta de 33 preguntes de diversa índole i en aquest apartat es considera només les que fan referència als serveis d'orientació acadèmica, suport a l'aprenentatge, pràctiques, mobilitat i inserció laboral.

La participació en el global del centre va ser de 444 estudiants, que representa un 34,36% del total matriculats en estudis de Grau. Val a dir que els menys participatius van ser els estudiants del Grau d'AdE i GI, amb només un 24%, i els més participatius els del Grau en AdE (docència en anglès) i els del Grau en Logística, que ho van fer en un 46% en ambdues titulacions. Les taules següents mostren els resultats de les enquestes en els apartats a què ens referíem, la primera per titulacions i la segona en el global del centre :

Satisfacció dels estudiants amb els serveis (per titulacions)						
	AdE i GI	AdE (anglès)	Turisme/ AdE	Màrqueting	AdE/ Màrqueting	Logística
<b>Participació</b>	24%	46%	35%	31%	39%	46%
<b>Serveis d'orientació i informació acadèmica</b>						
Gestió Acadèmica	6,2	6,8	7,2	6,6	6,6	7,0
Punt Informació a l'Estudiant	5,7	7,5	7,6	6,5	7,1	5,9
e-Campus	6,8	7,9	7,8	7,2	7,7	7,2
Web	6,2	7,3	7,6	6,6	7,2	6,7
<b>Suport a l'aprenentatge</b>						
Biblioteca/CRAI (recursos)	7,9	8,4	8,1	8,4	8,1	7,0
Biblioteca/CRAI (atenció)	8,3	8,5	8,5	8,6	9,3	8,4
<b>Pràctiques i inserció laboral</b>						
Gestió i suport Pràctiques	6,7	7,3	7,3	6,8	7,8	6,6
Gestió i suport inserció laboral	5,8	8,4	6,4	6,9	8,1	6,6
<b>Mobilitat i aprenentatge de llengües</b>						
Gestió i suport a l'aprenentatge d'idiomes	7,0	7,9	6,9	6,9	7,6	6,8
Gestió i suport a la mobilitat internacional	5,7	7,6	7,3	6,4	7,6	6,1
<b>Pla d'Acció Tutorial (PAT)</b>						
Acció tutorial	6,2	7,2	7,1	6,3	7,3	5,8

<b>Satisfacció dels estudiants amb els serveis (Global centre)</b>	
<b>Participació</b>	34,36%
<b>Serveis d'orientació i informació acadèmica</b>	
Gestió Acadèmica	6,8
Punt Informació a l'Estudiant	6,7
e-Campus	7,4
Web	6,8
<b>Suport a l'aprenentatge</b>	
Biblioteca/CRAI (recursos)	8,0
Biblioteca/CRAI (atenció)	8,7
<b>Pràctiques i inserció laboral</b>	
Gestió i suport Pràctiques	7,1
Gestió i suport inserció laboral	7,1
<b>Mobilitat i aprenentatge de llengües</b>	
Gestió i suport a l'aprenentatge d'idiomes	7,2
Gestió i suport a la mobilitat internacional	6,8
<b>Pla d'Acció Tutorial (PAT)</b>	
Acció tutorial	6,6

El curs 2017-2018 ha augmentat la satisfacció dels estudiants respecte al Pla d'Acció Tutorial (PAT). La mitjana global se situa en un 6,6. D'aquesta manera, s'incrementa el nivell de satisfacció mig punt respecte al curs anterior. Cal recordar que la millora de l'acció tutorial havia estat una de les proposades en el Pla de Millores dels darrers anys, ja que els estudiants atorgaven qualificacions per sota de 5. En l'anàlisi per titulacions, si bé és cert que en el 50% dels graus la mitjana del nivell de satisfacció és al voltant del 6, en l'altre 50% restant és superior al 7.

En termes globals, els serveis de suport a l'aprenentatge continuen sent els millors valorats. En aquest sentit, tant els recursos com l'atenció rebuda per part de la Biblioteca/CRAI presenten valors iguals o superiors al 8. Altres serveis ben valorats són els de gestió i suport a les Pràctiques i a la inserció laboral amb una qualificació superior al 7 en tots dos casos. Cal destacar també que ha millorat la percepció que tenen els estudiants respecte als Serveis d'Orientació i informació acadèmica. En aquest sentit, l'e-campus és el millor valorat amb un 7,4, mentre que àmbits com Gestió Acadèmica, el Punt d'Informació de l'Estudiant o la web que també han augmentat qualificacions, les quals són molt properes al 7. L'anàlisi per titulacions demostra que el més satisfets són els estudiants del Grau en AdE (docència en anglès). Coincideix que és una de les dues titulacions on més estudiants han respost aquesta enquesta de serveis.

#### 6.4. Satisfacció dels graduats i graduades

Quan els graduats i graduades vénen a tramitar el títol, se'ls passa una enquesta en la qual se'ls demana la seva satisfacció sobre diversos aspectes dels estudis cursats. A continuació es detalla la satisfacció dels titulats dels graus d'AdE, Turisme, Turisme/AdE, Màrqueting i Logística:

<b>Enquesta que es passa als graduats i graduades en el moment de sol·licitar el títol</b>					
	<b>AdE</b>	<b>Turisme</b>	<b>Turisme/AdE</b>	<b>Màrqueting</b>	<b>Logística</b>
Satisfacció de les expectatives amb els estudis	7,2	6,0	6,4	6,9	6,8
Adequació dels continguts teòrics i pràctics	6,8	6,1	6,8	6,8	6,4
Qualitat del professorat	7,5	6,5	5,7	7,0	6,2
Adequació dels espais i recursos materials	8,3	8,0	7,9	7,8	8,4
Voluntat de repetir a la mateixa universitat	81%	70%	71%	86%	71%



Resulta convenient destacar que tres de cada quatre graduats i graduades tornarien a repetir a la mateixa universitat a l'hora de cursar estudis. De les cinc titulacions en què hi va haver graduades i graduats el curs 2017-2018, a tres el percentatge de satisfacció supera el 70% i a les altres dues se supera el 80%.

Pel que fa als graduats i graduades en AdE, en tots els ítems es produeix una millora respecte dels resultats obtinguts en els cursos anteriors. Destaca la qualificació que atorguen a l'adequació dels espais i recursos materials (un 8,3) i a la qualitat del professorat (un 7,5). També es considera satisfactòria la qualificació que atorguen al compliment de les expectatives que tenien abans d'iniciar els estudis (un 7,2). Cal destacar també que el 81% tornaria a fer els mateixos estudis al centre.

En quant als graduats i graduades en Turisme, en els quatre primers ítems es produeixen valoracions més baixes que en el curs anterior. Es tracta només de dècimes que fan davallar el nivell de satisfacció. Tot i així, pel contrari, es mostrarien més predisposats a repetir els seus estudis al mateix centre. En aquesta ocasió, així ho han manifestat el 70% dels enquestats, a diferència d'altres cursos en els quals no s'arriba a aquest percentatge.

En relació a la Doble titulació en Turisme/AdE, els graduats i graduades expressen un nivell de satisfacció superior al 6 en el compliment de les expectatives que tenien amb aquests estudis i en l'adequació dels continguts teòrics i pràctics. En canvi, la qualificació mitjana de la qualitat del professorat no arriba al 6.

Cal destacar les valoracions que es fan del Grau en Màrqueting. La percepció dels graduats i graduades és molt superior a la del curs anterior. Destaca el fet que un 86% d'aquests titulats i titulades tornarien a repetir els seus estudis a la mateixa universitat. La resta d'ítems es mouen al voltant del 7, mentre que l'adequació dels espais i recursos materials assoleix una qualificació que frega el 8.

Finalment, al Grau en Logística, es disposa de la primera graduació d'estudiants d'aquesta titulació. Els nivells de satisfacció són força bons i en la línia de la resta dels estudis. Destaca per sobre de tot la valoració que fan de l'adequació dels espais i recursos material (un 8,4), que és l'ítem més alt de totes les titulacions.

## **6.5. Informe de Seguiment**

Com cada any, durant el curs 2017-2018 s'ha elaborat l'Informe de Seguiment del centre seguint el format i el contingut fixats per la UPF. En l'informe es relacionen els principals indicadors d'activitat i de qualitat de l'ESCSET d'acord amb els estàndards de la mateixa Universitat. Així, el model de garantia de la Qualitat de l'ESCSET està basat en sis estàndards i té per objectiu l'avaluació de cadascun d'ells a partir dels resultats i indicadors que s'obtenen anualment fruit de l'activitat del centre :

Estàndard 1: Qualitat del programa formatiu

Estàndard 2: Pertinència de la informació pública

Estàndard 3: Eficàcia del Sistema Intern de Garantia de la Qualitat de la titulació

Estàndard 4: Adequació del professorat al programa formatiu

Estàndard 5: Eficàcia dels sistemes de suport a l'aprenentatge

Estàndard 6. Qualitat dels resultats dels programes formatius

L'Informe de Seguiment és públic i es pot consultar a la web del centre.

## 7. Recerca i Transferència de Coneixement

### 7.1 Grups de recerca

#### Grup de Recerca Aplicada a l'Entorn Financer, Econòmic i Social (GRAEFES)

El Grup pretén aglutinar totes les iniciatives de recerca de l'ESCSET, ja siguin individuals o col·lectives. Aquesta iniciativa permet evitar les duplicitats de pertinença i doble comptabilització de la Recerca, situació gens desitjable, si es té en compte la mida del centre. D'altra banda, tampoc s'ha de passar per alt el fet de tenir un sol grup, per la força que genera, davant de convocatòries públiques diverses per a l'obtenció i utilització de fons provinents de la transferència de coneixement.

El GRAEFES és un grup d'investigació interdisciplinària que es dedica a la recerca aplicada en els àmbits de l'economia, el turisme, l'emprenedoria i les finances. Addicionalment, també integra la Recerca que es realitza en el marc de la Càtedra d'Economia Social i altres iniciatives de recerca de l'ESCSET, especialment concentrades en els camps de les finances i l'entorn i desenvolupament econòmic i territorial (que aglutina recerques en economia laboral, urbanisme i logística).

#### Professorat de l'ESCSET adscrit al grup

Dr. Josep Maria Raya	Dra. Dolors Celma	Dr. Ramon Mariño
Dr. Aleksander Kucel	Dra. Ivette Fuentes	Dr. Roberto Dopeso
Dr. Eloi Serrano	Dr. Josep Patau	Dr. Enric Camón
Dr. Giovanni Giusti	Dra. Màrian Buil	Dr. Nacho Monreal
Dr. Jesús E. Martínez	Dra. Noemí Ruiz	Dra. Mònica Oviedo
Dr. Alex Araujo	Dra. Núria Masferrer	
Dra. Montse Vilalta	Dra. Patricia Crespo	
<i>Altres PDI associats del TecnoCampus:</i> Dra. Esther Martínez, Dr. Jesús Molina, Dr. Josep Torres, Dr. Llorenç Bagur, Sr. Lluís Codinas, Dr. Ismael Hernández, Sr. José Miguel Aliaga i Dra. Helena Hernández		

#### Àrees de recerca

Cadascuna de les àrees de recerca té un responsable i tenen una justificació específica en el territori d'influència i a TecnoCampus en particular:

- L'àrea de **Turisme i Transport (Dr. Josep Ma Raya)** aglutina recerca que s'engloba en dos dels grups en els quals es classifiquen les revistes del *Social Science Citation Index* (més de 20 revistes) i que s'enquadra en dos dels eixos claus de creixement de l'economia catalana i maresmenca: El turisme i la logística, en línia amb els graus que s'ofereixen a l'ESCSET. Les seves línies d'investigació principals són:
  - Estudis d'impacte econòmic i social de diferents tipologies de productes turístics; Eficiència en el transport aeri i marítim;
  - El treball emocional en el sector turístic;
  - Valoració del destí, marca, estacionalitat i esdeveniments: a partir dels preus dels seus allotjaments (hotels, apartaments...) utilitzant models de preus hedònics;
  - Capitalització en el preu de l'habitatge de diversos aspectes: criminalitat, actuacions del sector públic,...;
  - Dinàmica i determinants dels preus dels habitatges. Efectes sobre la desigualtat del territori, la segregació i la discriminació entre individus.
- L'àrea d'**Emprenedoria (Dr. Alek Kucel)** és una àrea de recerca més jove i, per tant, amb menys poder específic dins el *Social Science Citation Index*. La recerca en aquesta àrea se situa dins d'altres ja molt establertes (com l'economia laboral, l'urbanisme i l'educació), però amb moltes possibilitats de créixer i d'assolir un espai propi en la Recerca en els propers 10 anys. Així mateix, constitueix l'eix del TecnoCampus com a parc científic i està present de manera determinant en els currículums

del Grau en Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació i del Màster Universitari en Emprenedoria i Innovació. Les seves línies d'investigació principals són:

- Competències Emprenedores: quines són les competències que fomentin l'activitat empresarial i com poden ser utilitzades de manera més productiva en el mercat laboral.
  - Determinants econòmics de l'emprenedoria a partir dels models d'occupational choice. Determinants de les diferències salarials o del temps sense participar en el mercat laboral. Diferències entre sectors.
  - Efectes de l'emprenedoria sobre la desigualtat econòmica i social: mobilitat econòmica i social intergeneracional
  - Efectes de la legislació sobre l'emprenedoria
  - Efectes de les economies d'aglomeració sobre l'emprenedoria
- **L'Economia Social (Dr. Eloi Serrano)** pretén conjuminar innovació, empresa i valors per poder contribuir, des de l'àmbit acadèmic, a la transformació productiva del país, tot incorporant l'estudi, el coneixement i la difusió de formes inclusives de gestió i relació empresarial. A banda de la presència ja esmentada de la innovació dins de TecnoCampus, cal tenir present que aquest està radicat en una comarca tradicionalment sensible vers l'organització empresarial amb estructures pròpies de l'Economia Social, com el cooperativisme. Les seves línies d'investigació principals són:
    - Causes i variables que propicien el sorgiment i davallada d'empreses d'economia social: l'impacte de les crisis econòmiques, polítiques de desenvolupament...
    - Emprenedoria social: noves formes, sota preceptes ètics i inclusius, a l'hora d'emprendre: variables que expliquen aquesta opció.
    - Sostenibilitat d'empreses d'economia social: anàlisi financera, TIC, innovació, governança, RSC.
    - Història del Cooperativisme i de l'Economia Social.
    - Anàlisi comparat de qualsevol àmbit entre les empreses d'economia social i l'empresa capitalista clàssica.
    - Economia crítica: anàlisi i qüestionament de postulats actuals.
- Les àrees de recerca associades amb les **finances i l'entorn econòmic i desenvolupament territorial (Dr. Giovanni Giusti)** aglutinen dos dels grups del *Social Science Citation Index* ben consolidats, amb més de 100 revistes acadèmiques del màxim nivell, i la seva importància es justifica a partir de les arrels de la crisi econòmica i financera i com s'ha d'abordar el desenvolupament econòmic del territori. Dins el TecnoCampus estan dins del tronc principal dels Graus en AdE, Logística i les dobles titulacions. Les seves línies d'investigació principals són:
    - Causes i conseqüències de la crisi econòmica i financera espanyola
    - Conseqüències socials de la crisi financera: desnonaments, problemes de salut, discriminació en el mercat de l'habitatge i hipotecari.
    - Comportament col·lectiu en el mercat d'actius: interaccions entre la psicologia i les finances.
    - Efecte dominó en el mercat financer: efecte sobre les empreses creditores en el seus estats comptables.
- L'àrea de recerca en **Logística i Negocis Marítims (Dr. Jesús E. Martínez)** es una àrea que cada vegada va tenint més preponderància en el camp de la investigació científica. Al TCM el Grau en Logística i negocis marítims constitueix una resposta pionera a l'àmbit de la Península Ibèrica amb un enfocament marcat en el negoci associat a les activitats empresarials d'aquest sector i de tots aquells altres que utilitzen activitats logístiques en les seves operacions. Les seves línies d'investigació principals són:
    - Seguretat (*Safety & Security*) i els impactes sobre el transport marítims i el negoci portuari;
    - Logística empresarial i el seu impacte social;
    - Comerç marítim i desenvolupament portuari;
    - Emprenedoria en la Logística & Big data
    - Impacte ambiental de les activitats logístiques, marítimes i portuàries.

- L'àrea de recerca en **Comunitats Digitals, Màrqueting i Economia del Comportament (Dr. Àlex Araujo)** també és una àrea de recerca en expansió, especialment arrel del desenvolupament de la tecnologia aplicada al màrqueting. Al TCM aquesta àrea unifica les diferents línies de recerca del professorat de Màrqueting i comunitats digitals de l'ESCSET. Les seves línies d'investigació principals són:
  - Comunitats digitals i les noves formes de comunicació, especialment centrada en com comuniquen les empreses (les destinacions turístiques i les persones), en els seus vídeos promocionals, websites i xarxes socials així com els seus efectes.
  - Economia del comportament i neurociència del consum: l'economia del comportament explica com les decisions econòmiques no es prenen de forma conscient i racional sinó de forma intuïtiva i emocional, majorment basades en pre-conceptes i no en informació racional.
  - Màrqueting i investigació de mercats: línia més clàssica dins de la recerca en màrqueting sobre l'impacte de la publicitat i les diferents campanyes de màrqueting sobre diferents indicadors d'una empresa. Així mateix aquesta línia també tracta de conèixer els factors inherents i les estratègies de fixació dels preus.

## 7.2 Publicacions del professorat

### 7.2.1 Publicacions internacionals (JCR)

<p><b>Rosell Segura, Jordi</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rosell, J. (2017). <i>Urban bus contractual regimes in small-and medium-sized municipalities: Competitive tendering or negotiation?</i> <i>Transport Policy</i>, 60, 54-62.</li> </ul>
<p><b>Raya Vilchez, Josep Ma</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garcia-Montalvo, J. i Raya, JM (2018). <i>Constraints on LTV as a Macroprudential Tool: A Precautionary tale. Oxford Economic papers (forthcoming)</i></li> <li>• Raya, JM (2018). <i>The determinants of the foreclosures: evidence from the Spanish case. Papers in Regional Science</i></li> <li>• Martinez, E., Celma, D. i Raya, JM (2018). <i>Economic and social yield of investing in hiking tourism. The case of Berguedà, Spain. Journal of Travel &amp; Tourism Marketing</i> 35(2), 148-161</li> <li>• Martinez, E., Majó, J. i Raya, JM (2017). <i>Differences in residents' attitudes towards tourism among mass tourism destinations. International Journal of tourism Research</i> 19 (5), 535-545.</li> </ul>
<p><b>Celma Benaiges, Ma Dolors</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Raya, JM., Martinez, E. i Celma, D. (2018). <i>Economic and social yield of investing in hiking paths: The case of Berguedà, Spain. Journal of Travel &amp; Tourism Marketing</i> 35(2), 148-161</li> <li>• Martínez-Garcia, E., Sorribes, J. i Celma, D. (2018). <i>Sustainable Development through CSR in Human Resource Management Practices: The Effects of the Economic Crisis on Job Quality. Corporate Social Responsibility and Environmental Management</i>, 25(4), 441,456.</li> <li>• Celma, D., Martínez-Garcia, E. i Raya, JM. (2018). <i>Socially responsible HR practices and their effects on employees wellbeing: empirical evidence from Catalonia, Spain. European research on management and business economics</i>, 24, 82-89.</li> </ul>
<p><b>Bernardo, Valeria</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bernardo, V. (2018). <i>The effect of entry restrictions on price: evidence from the retail gasoline market, Journal of Regulatory Economics</i>, Vol. 53 (1), p. 75-99.</li> </ul>

### 7.2.2 Publicacions internacionals (no JCR)

<b>Codina Filbà, Joan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Codina-Filbà, J., Bouayad-Agha, N., Burga, A., Casamayor, G., Mille, S., Müller, A., Saggion, H., &amp; Wanner, L. (2017). <i>Using genre-specific features for patent summaries</i>. Publicat a: <i>Information Processing &amp; Management</i> V:33(1) p:151-174.</li> <li>• Han, Q., Heimerl, F., Codina-Filba, J., Lohmann, S., Wanner, L., &amp; Ertl, T. (2017). <i>Visual patent trend analysis for informed decision making in technology management</i>. Publicat a: <i>World Patent Information</i> V:49 p:34-42</li> </ul>
<b>Araujo Batlle, Àlex</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Araujo, A., &amp; Micó, J. L. (2018). <i>Los estudios en periodismo en relación a la industria informativa: el caso de tres Grados en el EEES</i>. In <i>ATIC (Ed.), Los y las &lt;&lt;tics&gt;&gt; en los estudios de comunicación</i> (pp. 111–128). Barcelona.</li> </ul>
<b>Salazar de la Cruz, Francisco de Paula</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Salazar de la Cruz, F. (2017). Variables económicas y tráfico aeroportuario. <i>Revista de Evaluación de Programas y Políticas Públicas</i>, 9, 74-98</li> </ul>
<b>Herrera Ferrer, Raquel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Herrera, R. (2017). <i>Creating the artworld of literature and technology: The Electronic Literature Collection as a key resource for digital art research</i>. <i>Artnodes</i>, núm. 19, pp. 74-82</li> </ul>
<b>Celma Benaiges, Ma Dolors</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Celma, D., Buil, M. i Patau, J. (2017). <i>Management control in startups with high growth success in the Technology sector: The case of Netrivals</i>. <i>European Accounting and Management Review</i>, 3(2), 17-44</li> <li>• Celma, D., Martínez, E. i Viñas, J. (2017). <i>Redacció de la recerca en Amat Oriol i Rocafort Alfredo (Dir.), Com fer recerca</i>, pp. 271-278. Barcelona: Profit Editorial.</li> </ul>

### 7.3 Participació del professorat en activitats congressuals

#### 7.3.1 Publicacions presentades en congressos en recerca

<b>Codina Filbà, Joan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Domínguez, M., Latorre, I., Farrús, M., Codina-Filbà, J., &amp; Wanner, L. (2016). <i>Praat on the Web: An Upgrade of Praat for Semi-Automatic Speech Annotation</i>. Congrès: <i>COLING 2016, 26th International Conference on Computational Linguistics, Proceedings of the Conference System Demonstrations, December 11-16, 2016, Osaka, Japan</i></li> </ul>
<b>Araujo Batlle, Àlex</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Araujo Batlle, A., Fernández Aragonès, A., &amp; García López, C. (2018). <i>Percepción del uso y la atención del dispositivo móvil en concurrencia con otra actividad</i>. Congrès: <i>II Congreso internacional Comunicación y pensamiento</i>. Sevilla.</li> <li>• Araujo Batlle, A. (2018). <i>Características de los conectores de la generación digital</i>. Congrès: <i>VI Congreso Internacional de la Asociación Española de investigación de la Comunicación</i>. Salamanca.</li> </ul>
<b>Herrera Ferrer, Raquel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Herrera, R. (2017). <i>Solo puedo fabricar unos pocos... extensiones transmedia del filme de ciencia-ficción Blade Runner</i>, dins de Belén Puebla-Martínez et al. (coords.). <i>Sinergias digitales. Hibridaciones entre información, ficción y entretenimiento</i>, pp. 75-97</li> </ul>
<b>Hernández Pizarro, Helena</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hernández Pizarro, H. (2018). <i>The effects of long-term care on health and health-care use</i>. Congrès: <i>XXXVIII Jornadas AES - Gran Canària</i>.</li> <li>• Hernández Pizarro, H. (2018). <i>Unravelling Hidden Inequities in a Universal Long-Term Care System</i>. Congrès: <i>42nd Simposio de la Asociación Española</i>. Barcelona.</li> <li>• Hernández Pizarro, H. (2018). <i>The effects of long-term care on health and health-care use</i>. Congrès: <i>Fifth EuHEA PhD Conference - Sicily, Italy</i>.</li> </ul>
<b>Celma Benaiges,</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Martínez-García, E., Raya, J.M. i Celma, D. (2017). <i>Economic and social yield of investing in hiking paths: The case of Berguedà (Catalonia, Spain)</i>. Congrès: <i>6th</i></li> </ul>

<b>Ma Dolors</b>	<i>International Association for Tourism Economics Conference</i> . Rimini (Italy).
<b>Patau Brunet, Josep</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patau, J. (2018). <i>Diagnòstic de l'efecte dominò en les situacions concursals mitjançant mapes de posicionament i la seva evolució 10 anys després</i>. Congrès: V Jornada de l'Associació Catalana de Comptabilitat i Direcció (ACCID) i Agrupació de Professors de Comptabilitat (APC). Jornada: <i>Noves tendències en comptabilitat, control i finances</i>. Vic.</li> </ul>

### 7.3.2 Participacions en congressos estatals o internacionals

<b>Ruiz Munzón, Noemí</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gascón, J., Bosch, M. i Ruiz-Munzón, N. (2017). <i>El problema del àlgebra elemental en la teoria antropològica de lo didáctico</i>. En J.M. Muñoz-Escolano, A. Arnal-Bailera, P. Beltran-Pellicer, M.L. Callejo y J. Carrillo (Eds.), <i>Investigación en Educación Matemática XXI</i> (pp. 25- 47). Congrès: <i>XXI SEIEM (Simposio Sociedad Española de Investigación en Educación Matemática)</i>. Saragossa.</li> <li>• Cid, E., Muñoz-Escolano, J. M i Ruiz-Munzón, N. (2018). <i>La introducción de los REI en la formación de profesores: un ejemplo de REI-FP</i>. <i>Proceedings</i> (pp 387-399). Congrès: CITAD 6 (6º Congreso Internacional sobre la Teoría Antropológica de lo Didáctico). Grenoble (France).</li> <li>• Moneral, N., Ruiz-Munzón, N. i Barquero, B. (2018). <i>Central dialectics for mathematical modelling in the experience of a study and research path at university level</i>. En V. Durand-Guerrier, R. Hochmuth, S. Goodchild and N. M. Hogstad (Eds.), <i>Proceedings of indrum 2018</i> (pp 155-164). Congrès: INDRUIM 2018 (<i>Second conference of the International Network for Didactic Research in University Mathematics</i>). Kristiansand (Norway).</li> <li>• Ruiz-Munzón, N., Ruíz, A. i Soria, V. (2018). <i>Una experiencia docente basada en el aprendizaje basado en proyectos en una asignatura de último curso de Grado</i>. Congrès: X CIDUI (Congrés Internacional de Docència Universitària i Innovació). Girona.</li> </ul>
<b>Herrera Ferrer, Raquel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Herrera, R. (2017). <i>I can only make so many? Road to 2049 como plataforma transmedia de la saga cinematográfica Blade Runner</i>. Congrès: <i>Congreso de Información y Comunicación CICID</i>. Saragossa.</li> <li>• Herrera, R. (2018). <i>Solo puedo fabricar unos pocos... extensiones transmedia del filme de ciencia-ficción Blade Runner</i>, dins de Puebla-, Belén et al. (coord.) <i>Sinergias digitales. Hibridaciones entre información, ficción y entretenimiento</i>, Ediciones Egregius, Universidad de Zaragoza, pp. 75-97. Saragossa.</li> </ul>
<b>Celma Benaiges, Ma Dolors</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Camón, E., Celma, D., Crespo, P. (2017). <i>La evaluación del TFG mediante rúbricas a través del portafolio electrónico: seguimiento y mejora de la calidad</i>. Congrès: <i>II Congreso Interuniversitario del Trabajo Fin de Grado (TFG)</i>. Valladolid.</li> </ul>
<b>Bernardo, Valeria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bernardo, V. i Fageda, X. (2017). <i>Globalization, long-haul flights and inter-city connections</i>. Congrès: <i>58th ERSA Conference</i>. Cork (Ireland).</li> <li>• Bernardo, V. i Fageda, X. (2017). <i>Globalization, long-haul flights and inter-city connections</i>. Congrès: <i>Annual ITEA Conference</i>. Hong Kong (China).</li> </ul>

### 7.4 Activitats de transferència i difusió del coneixement

<b>Hernández Pizarro, Helena Raya Vilchez,</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>2018 Abo Akademi University (Finland) and Fundació Salut i Envelliment (Spain)</i>. Title: <i>The Economy of Caring</i>.</li> <li>• Actualització de l'indicador global d'adaptació al canvi climàtic de Catalunya. Oficina del Canvi Climàtic.</li> </ul>
--	--

Josep Ma

Bernardo,  
Valeria

- 
- Investigadors responsables: Albalate, D., Borrell, JR., Fageda, X. i Bernardo, V. (2017). *Anàlisi de l'estructura, la competència i la regulació en un mercat amb obligacions de servei públic*. Associació d'empreses de serveis funeraris de Catalunya.
- 

### 7.5 Direcció de tesis i participació en tribunals

Celma

Benaiges,  
Ma Dolors

#### Direcció de tesi doctoral

- *La crisis econ.* Data de lectura: 2017. Nom del doctorand: Joan Sorribes Sánchez. Institució: Universitat de Girona
- 

### 7.6 Projectes de recerca

Hernández  
Pizarro,  
Helena

Ruiz  
Munzón,  
Noemí

- 
- Investigador principal: Hernández-Pizarro, H. (2017-2018). *The preventive role of Long-Term Care Benefits Fundació Agrupació*.
  - Investigador principal: Rodríguez-Menés, J. (2016-2018). *Un estudi integral de la violència de gènere*. Recercaixa.
  - Investigador principal: López-Casasnova, G. (2017-2020). *Dependencia y discapacidad: Aspectos inexplorados*. ECO2017-88609 Spanish Ministry of Economics and Competition.
  - Investigador principal: Bosch, M. (2016-2018). *La formación de estudiantes y profesores universitarios a partir del cuestionamiento del saber por enseñar*. EDU2015-69865-C3-1-R MINECO. Ministerio de Economía.
- 

### 7.6 Càtedra d'Economia Social

La Càtedra d'Economia Social va ser creada l'octubre del 2015 amb els objectius següents:

- Impulsar la recerca en Economia Social. No es tracta d'insistir en els aspectes comuns que, per a qualsevol empresa (amb independència de la forma jurídica que tingui), representen la direcció, gestió, desenvolupament, finançament i, fins i tot, la configuració estatutària del seu marc jurídic, sinó d'incidir en els factors diferencials que imprimeixen un especial caràcter a les empreses d'Economia Social. Es pretén consolidar un grup interdisciplinari d'Investigació i Desenvolupament amb activitats d'anàlisi, estudi, investigació, i realització de projectes específics, prenent especial atenció a l'impacte de la innovació en aquestes organitzacions.
- Docència. Oferir a l'estudiant una visió actual, real i integradora de les empreses i entitats d'Economia Social, així com la possibilitat de viure de prop una experiència en una d'aquestes empreses, mitjançant convenis de pràctiques.
- Transferència de coneixement. Conèixer i saber tractar els problemes particulars d'aquestes empreses i entitats, per tal de fer propostes per millorar la seva competitivitat en un mercat globalitzat i avançar en la professionalització de la seva gestió.
- Projecció. Crear una plataforma adequada per promoure la col·laboració entre les diferents institucions, tant públiques com privades, que incideixen en matèria d'Economia Social al Maresme i a Catalunya.
- Confluència. Crear i difondre la cultura al voltant de l'Economia Social, organitzant fòrums de trobada entre acadèmics, socis, administradors i estudiants, que permetin un intercanvi de coneixements, experiències i inquietuds.



El personal investigador adscrit a la Càtedra és el següent:

Investigadors	
Dr. Eloi Serrano Robles, director de la Càtedra (professor permanent de l'ESCSET)	Dra. Montserrat Llobet (tècnica d'economia social)
Dra. Núria Masferrer (professora permanent de l'ESCSET)	Dr. Ismael Hernández (professor associat de l'ESCSET)
Dra. Ma Dolors Celma (professora permanent de l'ESCSET)	Dr. Alex Araujo (professor permanent de l'ESCSET)
Dr. Josep Maria Raya (professor permanent de l'ESCSET)	Sr. Victor Jordan (professor associat de l'ESCSET)
Dra. Màrian Buil (professora permanent de l'ESCSET)	Sr. Jose Luis Martínez (professor associat de l'ESCSET)
Dra. Patricia Crespo (professora permanent de l'ESCSET)	Dra. Yolanda Blasco (professora agregada, Universitat de Barcelona)
Dra. Esther Martínez (professora titular, Universitat Girona)	Sra. Maria Armiñana (professora associada de l'ESCSET)
Sr. Lluís Codinas (professor permanent de l'ESCSET)	Sr. Alejandro Sebastià (becari de la Càtedra)

Al llarg del curs 2017-2018, la Càtedra ha rebut diversos encàrrecs d'estudis d'entitats públiques i privades i ha aconseguit altres projectes de convocatòries competitives. Els projectes, les entitats finançadores, els imports i el personal implicat en cadascun són els que es detallen en la taula següent:

Projecte	Entitat	Import	Personal implicat
Conferències d'Economia Social	ARACOOOP Generalitat de Catalunya	400 €	Ignasi Gòmez (Musicoop) Arnau Viladell (Som Mobilitat) Eloi Serrano (moderador)
Edició Manual cooperativisme	ARACOOOP Generalitat de Catalunya	4.000 €	Dolors Celma Marian Buil Enric Camon. Nuria Masferrer Alex Araujo Jose Luis Martinez Jose Luis Martinez – Gonzalez Patricia Crespo Esther Martinez Montserrat Llobet Lluís Codinas Ismael Hernández Eloi Serrano
Mentoratge Projectes Emprenedors Cooperatius	ARACOOOP Generalitat de Catalunya	840 €	Marian Buil
Història de Caixa d'Enginyers	Caixa d'Enginyers	23.700 €	Eloi Serrano Yolanda Blasco
Estudi sobre mapa cooperativisme	Fundació Roca i Galès	3.000 €	Eloi Serrano Ma Dolors Celma Patricia Crespo Esther Martínez
Premi TFG àmbit cooperatives	Fundació Roca i Galès	500 €	
Assignatura optativa Noves Tendències d'Administració Empresarial (Economia Social)	Generalitat de Catalunya	23.500 €	Professorat de l'assignatura
Postgrau en Gestió de Cooperatives i Empreses d'Economia Social	Generalitat de Catalunya	38.500 €	Professorat del Postgrau



## 8. Formació Permanent, Cicle de Conferències i Jornades especialitzades

### 8.1 Formació Permanent

Durant el curs 2017-2018 es van impartir els programes i els cursos de Formació Permanent següents:

#### **Diploma de Postgrau en Social Media i Màrqueting Digital**

En aquest curs 2017-2018, el Postgrau en Social Media i Màrqueting Digital va arribar a la seva quarta edició, en la qual s'hi van matricular un total de 18 estudiants, dels quals un es va donar de baixa per motius personals.

Les taules següents indiquen la distribució dels estudiants per gènere i la seva procedència geogràfica:

Distribució per gènere		
	Dones	Homes
	9 (52,94%)	8 (47,06%)

A diferència de cursos anteriors, en aquesta edició s'ha tendit a la paritat entre el nombre de persones matriculades d'un i altre sexe. Tot i així, el nombre de dones ha estat lleugerament superior al d'homes.

Distribució per nacionalitats			
	País	Estudiants	%
	Espanya	12	66,66%
	Veneçuela	2	11,11%
	Mèxic	1	5,56%
	Itàlia	1	5,56%
	Hongria	1	5,56%
	Rússia	1	5,56%
	<b>Total</b>	<b>18</b>	



El cos docent del Postgrau està format per professionals i emprenedors de prestigi de l'àmbit del Social Media i del Màrqueting Digital:

Professorat		Mòduls
Víctor Puig Dolors Reig Guillem Recolons	Jeroen Sangers Pedro Rojas Maria Redondo	Mòdul I Xarxes Socials, marca personal i empleabilitat al sector
Dolors Guillén Gamma Llopart Ariadna Viguera Carles Gili Javier Gosende	Neus Pérez Xavier Pla Natzir Turrado Carles Bonfill	Mòdul II Desenvolupament i implantació del Màrqueting Digital estratègic, analítica, medició i monitorització

Jordi Català Elena Peinador Víctor Gay Clara Montesinos	Pepe Romera Christian Delgado Lluís Serra	Mòdul III Creació, gestió i difusió de continguts
Armando Liussi Lluís Serra Ariadna Vigueras	Eva Sanagustín Selva Orejón	Mòdul IV ORM (Online Reputation Management). Medició i monitorització
Marta Emerson Selva Orejón	Maria Redondo Pedro Rojas	Mòdul V Emprenedoria a entorns digitals

### **Diploma de Postgrau en Comptabilitat Financera**

El curs 2017-2018 es va impartir la segona edició del Postgrau en Comptabilitat Financera amb la inscripció d'un total de 11 estudiants.

En aquest Postgrau es tracta en profunditat la normativa comptable, tant a nivell nacional com internacional (IFRS) i s'estudien les normes relatives al procés de consolidació d'estats financers amb l'objectiu de formular comptes anuals consolidats i la normativa fiscal que incideix directament a la comptabilitat de l'empresa. Al llarg del curs s'adquireixen coneixements per a l'anàlisi d'estats financers amb la intenció de conèixer l'evolució financera i econòmica d'una societat i disposar d'informació útil per la presa de decisions. Addicionalment, s'acorden les matèries necessàries per superar l'examen d'Expert Comptable (reconeixement que ofereix el *Consejo General de Economistas* i el *Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España*).



Les taules següents indiquen la distribució dels estudiants per gènere i la seva procedència geogràfica:

<b>Distribució per gènere</b>	
<b>Dones</b>	<b>Homes</b>
6 (54,55%)	5 (45,45%)

En aquesta segona edició del Postgrau en Comptabilitat s'ha tendit a la paritat de gènere, on és escassament superior la matriculació del nombre de dones, tal i com també ha succedit en el Postgrau en Social Media i Màrqueting Digital.

<b>Distribució per nacionalitats</b>		
<b>País</b>	<b>Estudiants</b>	<b>%</b>
Espanya	10	90,91%
Argentina	1	9,09%
<b>Total</b>	<b>11</b>	

El cos docent del Postgrau està format per professorat permanent i associat de l'ESCSET de l'àrea de Gestió Comptable i Financera, així com per altres docents i professionals del sector.

<b>Professorat</b>	<b>Mòduls</b>
José Luis Martínez	Mòdul I Normativa comptable espanyola i internacional
Dr. Ramon Mariño	Mòdul II

Consolidació d'estats financers	
Dr. Ramon Mariño	Mòdul III Anàlisi econòmica i financera de l'empresa
Dr. Josep Pataou	Mòdul IV Fiscalitat
Martí Garcia	Mòdul V Preparació general pel examen d'expert comptable acreditat. Títol propi del <i>Consejo General de Economistas</i> i el <i>Colegio de Censores Jurados de Cuenta de España</i>

### **Diploma de Postgrau en Gestió de Cooperatives i Empreses d'Economia Social**

A través de la Càtedra d'Economia Social del TecnoCampus i amb el finançament al 100% del departament de Treball, Afers Socials i Famílies de la Generalitat de Catalunya s'ha dut a terme la segona edició del Postgrau en gestió de Cooperatives i Empreses d'Economia Social. A l'edició del curs 2017-2018, s'hi han matriculat un total de 24 estudiants.

Les taules següents indiquen la distribució dels estudiants per gènere i la seva procedència geogràfica:

Distribució per gènere		
	Dones	Homes
	13 (54,17%)	11 (45,83%)

Distribució per nacionalitats		
País	Estudiants	%
Espanya	21	87,50%
Dinamarca	1	4,17%
Itàlia	1	4,17%
Argentina	1	4,17%
<b>Total</b>	<b>24</b>	

El cos docent del Postgrau està format per professorat permanent i associat de l'ESCSET, així com per altres docents i professionals del sector.



Professorat	Assignatura
Dr. Eloi Serrano	Introducció a l'economia social
Dr. Miguel Garau Rolandi	Història del Cooperativisme
José Luis Martínez González	Constitució d'empreses d'economia social
Carlos Guillén	Organitzacions empresarials d'economia social
José Granados	Governança
José Luis Martínez González	
Dra. Patricia Crespo	Comptabilitat d'empreses d'economia social

Dra. Núria Masferrer	Gestió financera d'empreses d'economia social
Dra. Màrian Buil	Emprenedoria
Dr. Ismael Hernández	Innovació
Matilde Martínez	Innovació interna i social
Dr. Xavier Font	Big Data
Mariela Frankon	Règim laboral empreses economia social
José Luis Martínez Fernández	Règim econòmic empreses economia social
Dr. Ramon Mariño	Règim fiscal empreses economia social
Guillem Bargalló	Màrqueting i empreses d'economia social
Dr. Àlex Araujo	Social media i empreses d'economia social
Montse Llobet	Responsabilitat social corporativa
Lluís Codinas	Gestió de persones
Dra. Ma Dolors Celma	TFP

### **Curs de SAP Online**

Curs completament interactiu per aprendre a utilitzar SAP ERP.

*Objectius:* Practicar i conèixer les principals transaccions corresponents a les àrees/mòduls de Vendes i Distribució (SD), Gestió de Materials i Magatzem (MM), Planificació de la Producció (PP), Gestió de la Qualitat (QM), *Customer Service* (CS), Finances (FI) i Control de Gestió (CO).

## **8.2. Jornades especialitzades**

### **8.2.1 Tercera Jornada de Màrqueting**

*Les cares del màrqueting: Neurociència del consumidor.* Aquest va ser el títol de la Jornada especialitzada dels estudis de Màrqueting, que el curs 2017-2018 ha arribat a la seva tercera edició. La iniciativa va comptar amb la participació de professionals del sector, així com estudiants que van poder donar a conèixer els seus projectes. La conferència inaugural va anar a càrrec del catedràtic en neurociència cognitiva, el Dr. Carles Escera, el qual va impartir la ponència titulada *El que cal saber sobre el Neuromarketing científic*.

A continuació, es va obrir el debat amb la taula rodona *Neurociència del consumidor. Aplicacions a l'empresa*, on hi van participar els professionals del sector següents: Sandra Iruela (Sandir), Alfred Batet (Simon), Lorena Rienzi (Overlap) i Alexia de la Morena (neuropsicòloga). El debat el va conduir el professor del TecnoCampus, Víctor Jordán, el qual imparteix docència a diferents graus de l'ESCSET.

Jornada de Màrqueting 2018

**Les cares del màrqueting:  
neurociència del consumidor**

Conferència inaugural a càrrec de Carles Escera,  
Catedràtic de Neurociència Cognitiva de la Universitat de Barcelona

Dimarts 17 d'abril de 16 a 19.30 h  
Auditori i Foyer

Després del debat va ser el moment de conèixer l'experiència de Domestic Data Streamers, aquest laboratori de comunicació de Barcelona que es dediquen a interpretar dades complexes a través del que han batejat com a "infoexperiències", és a dir, intentar fer-les més comprensibles.

A la part final de la Jornada de Màrqueting, les persones assistents van tenir l'oportunitat de conèixer diferents casos d'estudiants de l'ESCSET: Marc Gaixes va donar a conèixer el seu projecte Flyme to the Moon, Quim Allard va parlar del *Barcelona Marketing Hub*, Ariadna Madrid de la Lliga de Debat, de la qual ha format part de l'equip guanyador, i Àngel Sicília va fer cinc cèntims del projecte *Nonnomen*.

### **8.2.2 Sisena Jornada de Logística i Negocis Marítims**

El mes de maig va ser el torn de la Jornada de Logística i els Negocis Marítims, que enguany ha arribat a la seva sisena edició, amb la qual cosa queda patent la seva consolidació com a esdeveniment de caire especialitzat i professional de l'ESCSET. Amb el títol *Innovació i reptes de la Logística empresarial*, l'esdeveniment va servir per analitzar el paper de la Logística a les empreses i les seves perspectives de

futur, tenint en compte que estem en temps en què la societat és cada vegada més conscient de l'important que és la logística a les activitats empresarials i per al progrés socioeconòmic de les nostres ciutats.



La ponència inaugural va anar a càrrec de l'empresa Centrals i Infraestructures per a la Mobilitat i les Activitats Logístiques (CIMALSA). Tot seguit, les empreses participants a la Jornada: Bytemaster, Magneti Marelli, P&G i Port de Barcelona van tenir l'oportunitat de donar-se a conèixer a les persones assistents a través de la metodologia de l'*Elevator Pitch*. Les mateixes empreses van ser les que van prendre part a la taula rodona i les que van abordar la temàtica de la Jornada: *Innovació i reptes de la Logística empresarial*.

Un dels atractius de la Jornada d'enguany ha estat la celebració simultània del Fòrum del Talent. Aquesta iniciativa va permetre que els estudiants i les empreses assistents tinguessin l'oportunitat de fer *networking* i alhora poguessin realitzar entrevistes *insitu*. Aquest va ser un dels aspectes més valorats pels estudiants assistents, la majoria dels quals s'havien de graduar al cap d'unes setmanes i van veure amb bons ulls la possibilitat de relacionar-se amb les empreses del sector.

### 8.2.3. OCITUR – 2018

Un dels trets característics de les jornades especialitzades que s'organitzen des de l'ESCSET és la seva temàtica. S'aborden situacions del sector al qual representen. En aquest sentit, la Jornada de Turisme, no ha estat una excepció un any més. La cinquena edició d'OCITUR va tractar el tema següent: *L'impacte de l'oferta d'allotjament no reglat en el turisme. Tot s'hi val?* L'acte es va iniciar amb la benvinguda per part de l'alcalde de Mataró i president de la Fundació TecnoCampus, el Sr. David Bote, i amb la presentació a càrrec de la coordinadora dels estudis de Turisme, la Dra. Ma Dolors Celma.

La ponència inaugural d'aquesta jornada especialitzada la va impartir la professora de la Universitat de Girona, la Dra. Silvia Aulet, qui va parlar de *Turisme Cultural: La visió des del món acadèmic i l'empresarial*. Tot seguit, la Dra. Aulet va cedir el relleu a la directora de l'empresa *Mundiology*, i també graduada del TecnoCampus, la Sra. Angie Toro, la qual va donar a conèixer una experiència en l'àmbit del turisme cultural.



La taula rodona amb el títol *L'impacte de l'oferta d'allotjament no reglat en el turisme. Tot s'hi val?*, va centrar el tema del debat de la Jornada. El Dr. Benet Maimí, professor de l'ESCSET va ser l'encarregat de moderar les intervencions dels convidats següents:

- Sra. Eva Mur, Directora d'Inspecció de l'Ajuntament de Barcelona
- Dr. Josep M. Raya, Professor de l'Escola Superior de Ciències Socials i de l'Empresa i responsable del grup recerca GRAEFES
- Sr. Albert de Gregorio, Sotsdirector Turisme Barcelona i responsable de l'Àrea Turisme i Ciutat
- Sr. Roger Calleja, Director d'Innovació i E-Commerce del Gremi Hotelier de Barcelona
- Sr. Enrique Alcántara, President de l'Associació d'Apartaments Turístics de Barcelona, APARTUR

La cloenda d'OCITUR va anar a càrrec de la directora de l'ESCSET, la Dra. Montserrat Vilalta.

#### 8.2.4. Primera Jornada d'Economia i Empresa

Amb el títol *Les diferents cares de l'economia col·laborativa*, des de l'ESCSET, amb la col·laboració de PIMEC, s'ha dut a terme la I Jornada d'Economia i Empresa. L'activitat ha permès analitzar i debatre el concepte d'economia col·laborativa, com a model de negoci que posa en contacte a particulars per compartir o vendre béns i serveis. I és que en els darrers anys aquesta pràctica ha adquirit nivells d'impacte globalitzats, gràcies a les noves tecnologies. A més, representa una alternativa als patrons de consum més extensos en el món industrialitzat.

L'obertura de la Jornada va anar a càrrec de la directora de l'ESCSET, la Dra. Montserrat Vilalta. A continuació, va tenir lloc la conferència titulada *Connector OuiShare d'Espanya i Amèrica Llatina*, a càrrec d'Albert Cañigüeral, un dels referents de l'economia col·laborativa a nivell de l'estat espanyol i també fundador del blog *Consumo Colaborativo*.



I és que, actualment, es considera que una gran part de la població té una experiència pròpia, positiva o no, amb empreses col·laboratives. Preguntes com: Quin és l'impacte d'aquesta activitat econòmica? Quins són els canvis de paradigma econòmic que comporta? Quins són els veritables problemes legislatius, socials i econòmics? La resposta a aquestes preguntes van sorgir durant la taula rodona sobre economia col·laborativa que es va dur a terme, moderada per l'economista i professor de Sociologia a ESADE, Ferran Macipe en la qual hi van prendre part:

- Sr. Lluís Viguera, gerent de l'àrea institucional de PIMEC
- Sr. Aleix de Castellar, CEO & Co-Founder MyPoppins
- Dr. Marc Realp, director general de l'Autoritat Catalana de la Competència (ACCO).
- Sr. Jordi Silvente, president de l'Associació Coworking de Catalunya (COWOCAT)
- Sra. Gina Argemir, responsable d'Anàlisi Econòmica de CCOO de Catalunya
- Sr. Albert Cañigüeral, Connector OuiShare d'Espanya i Amèrica Llatina.



## 9. Pràctiques i inserció laboral

Una universitat professionalitzadora és aquella que prepara als seus estudiants per a connectar-los amb el món de l'empresa. Per a TecnoCampus aquest és un element clau de diferenciació i aposta per fer-ho realitat, preparant als seus estudiants per inserir-se en el mercat laboral amb un alt nivell d'experiència, coneixements i habilitats. El Servei de Carreres Professionals de TecnoCampus juntament amb el coordinador acadèmic de Pràctiques del centre són els responsables d'assolir aquests objectius i, per fer-ho, posen a la disposició dels estudiants diversos programes de Pràctiques i altres activitats pensades en la seva inserció laboral.

### 9.1 Pràctiques externes en empreses

Un dels instruments més importants per connectar el talent de TecnoCampus amb el món de l'empresa són les pràctiques externes. Aquestes pràctiques, ja siguin curriculars o extracurriculars, són moltes vegades el primer contacte que tenen els estudiants de TecnoCampus amb el món laboral i suposen una experiència cada vegada més valorada per l'àmbit empresarial per incorporar al seu currículum.

En els plans d'estudis de l'Escola Superior de Ciències Socials i de l'Empresa les pràctiques són obligatòries i estan valorades amb 12 ECTS en el Grau en Màrqueting i CD, 14 en el Grau en Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació i la doble titulació en AdE/Màrqueting, 20 en el Grau en Turisme i GL i en la doble titulació Turisme/AdE i 22 en el Grau en Logística i Negocis Marítims. Els estudiants poden començar a fer pràctiques extracurriculars amb 30 ECTS aprovats. Les pràctiques amb reconeixement acadèmic les poden començar un cop assolits el 50% dels ECTS totals de grau. Totes les pràctiques estan regulades a través de Convenis de Cooperació Educativa.

Les dades del curs 2017-2018 de l'ESCSET han estat les següents:

Ofertes de pràctiques publicades 1.304	Ofertes de feina publicades 181	Convenis de cooperació educativa gestionats 598
Augment del 14,5% d'ofertes respecte al curs 2016-17	Augment del 17% d'ofertes respecte al curs 2016-17	Augment del 15% de convenis respecte al curs 2016-17

Les dades dels Convenis de Cooperació Educativa signats el curs 2017-2018 són les següents:

Convenis	ESCSET	% Increment respecte 2016-2017
Convenis tramitats	598	19,13%
Estudiants participants	413	21,83%
Hores totals de pràctiques	194.281 hores	21,77%
Remuneració total CCE	729.368 €	28,96%
Remuneració mitjana preu/hora	4,55 €	5,57%

Les dades per titulacions són:

Titulació	Convenis tramitats	Estudiants participants	Hores totals de pràctiques	Remuneració total CCE	Remuneració mitjana preu/hora 17-18	Remuneració mitjana preu/hora 16 - 17	Increment respecte 16-17
AdE i GI	105	71	29.952	121.280 €	4,75 €	4,56 €	4,17%
BAIM	25	19	6.416	25.770 €	4,32 €	2,39 €	80,75%
Turisme	12	7	2.743	3.211 €	2,68 €	2,40 €	11,67%
Turisme/AdE	65	51	17.868	49.846 €	4,11 €	3,69 €	11,38%
Màrqueting	153	101	48.359	158.715 €	4,30 €	3,90 €	10,26%

<b>AdE/Màrqueting</b>	141	96	50.037	201.709 €	4,79 €	4,70 €	1,91%
<b>Logística</b>	78	52	30.405	116.418 €	4,15 €	3,74 €	10,96%
<b>Màster Emp. i Innovació</b>	8	7	4.354	32.996 €	7,58 €	3,80 €	99,47%
<b>Postgrau en Social Media i Màrqueting Digital</b>	5	4	1.640	8.080 €	4,93 €	6,91 €	-28,65%
<b>Postgrau en Comptabilitat</b>	6	5	2.508	11.343 €	4,52 €	5,62 €	-19,57%
<b>TOTAL</b>	<b>598</b>	<b>413</b>	<b>194.281</b>	<b>729.368 €</b>	<b>4,55 €</b>	<b>4,31 €</b>	<b>5,57%</b>

A l'Annex 2 trobareu la relació d'empreses amb les quals s'han mantingut Convenis de Cooperació Educativa al llarg del curs 2017-2018.

La comparativa dels indicadors del Servei de Carreres Professionals des del curs 2012-2013 fins al curs 2017-2018 és la següent:

				12-13	13-14	14-15	15-16	16-17	17-18	% Increment respecte 2016-2017
<b>Empreses</b>	<b>Empreses Registrades</b>			205	621	1.061	1.549	2.074	2.620	26%
	<b>Altes noves empreses</b>			205	393	435	470	532	546	3%
	<b>Empreses de Mataró</b>			-	-	-	-	452	541	9%
	<b>Empreses del parc</b>			-	-	-	-	99	108	20%
	<b>Resta de poblacions</b>			-	-	-	-	1.523	2.079	37%
<b>Usuaris</b>	<b>Registrats</b>			477	900	1.430	1.890	2.232	2.697	21%
	<b>Nombre d'ofertes gestionades</b>			379	730	1.476	1.955	2.025	2.273	12%
<b>Ofertes</b>	<b>Tipologia</b>	<b>Pràctiques</b>	<b>Total</b>	296	617	1.255	1.624	1.650	1.819	10%
			<b>Internacionals</b>	-	-	-	-	35	41	17%
<b>Contracte laboral</b>			83	113	221	331	375	454	21%	
<b>Convenis Cooperació Educativa</b>	<b>CCE gestionats</b>			188	311	519	751	808	913	13%
	<b>Alumnes que han realitzat pràctiques</b>			-	240	-	480	523	615	18%

## 9.2 Activitats per facilitar la inserció laboral

### 9.2.1 Fòrum del Talent sectorials

Per segon any consecutiu, el Servei de Carreres Professionals ha organitzat els Fòrums del Talent sectorials. Una iniciativa que pretén ser un punt de trobada entre les empreses, els estudiants i els Alumnes de la universitat amb format de fira d'empreses. El nou format s'ha implementat a 7 graus del TecnoCampus, dels quals 3 corresponen a estudis de l'ESCSET. Els Fòrums han comptat amb l'assistència de més de 300 estudiants i de prop d'una quarantena d'empreses, xifres que permeten fer una valoració positiva de l'esdeveniment.

Aquests són els tres Fòrums del Talent sectorials que es van dur a terme a l'ESCSET:



	GRAU	DATA	ESTUDIANTS	EMPRESES
ESCSET	Fòrum del Talent <b>ADE i BAIM</b>	19 d'abril	19	5
	Fòrum del Talent <b>Turisme</b>	15 de maig	45	4
	Fòrum del Talent <b>Logística</b>	23 de maig	44	5

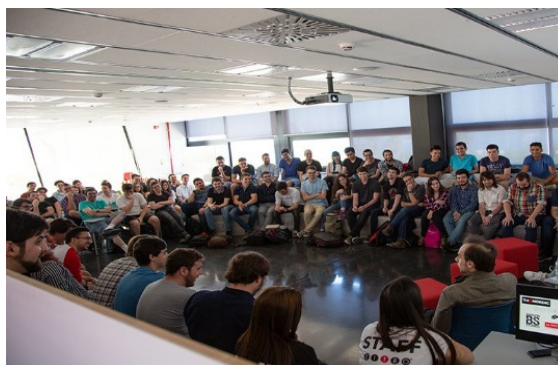
L'estructura i desenvolupament dels diferents Fòrums va ser la següent:

- **Benvinguda** i presentació del Fòrum del Talent
- **Presentacions ràpides** per part de les empreses assistents (entre 3 i 10 minuts), on es va donar resposta a les qüestions següents:

- **Qui sou** (tipus de institució)
- **Què cerqueu del talent universitari** (Recent titulat, estudiants, alumnes de màster, necessitat d'alguna especialització, etc.)
- **Què ofereu i què us diferencia d'altres institucions** (Tipus de contracte, salari, continuïtat, etc.)



- **Taula rodona** i torn obert de preguntes. Dinamitzada pels coordinadors acadèmics de les pràctiques, on es va debatre sobre quins són els perfils que estan cercant les empreses dels alumnes i titulats universitaris, quines competències valoren més les empreses del sector i la gran importància que tenen les pràctiques acadèmiques en la formació dels futurs professionals.
- **Networking** amb empreses i entrevistes ràpides. Els alumnes van tenir l'oportunitat de lliurar els seus currículums i realitzar entrevistes personals amb les empreses participants.

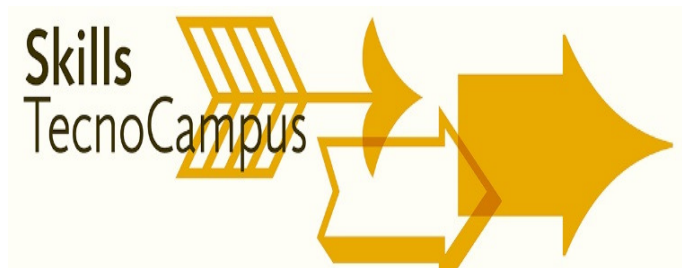


Empreses participants en els diferents Fòrums del Talent sectorials

Ade i BAIM	Turisme	Logística
- Beiersdorf	- Turijobs	- Bytemaster
- Deloitte	- Golden Hotels	- Magneti Marelli
- Hartmann	- Valua Travel	- P&G
- Magneti Marelli	- Hotel Arts Barcelona	- Port de Barcelona
- Multivac		

### 9.2.2 Programa Skills curricular

La bona acollida que en els darrers anys ha tingut la posada en marxa del programa *Skills* ha fet plantejar al Servei de Carreres Professionals fer una passa més endavant. És en aquest sentit, que aquest curs 2017-2018 s'ha implementat el programa *Skills curricular*, per tal d'arribar a tots els estudiants de grau de l'ESCSET. I és que el desenvolupament de competències professionals s'ha convertit avui dia en un element diferenciador per a les empreses a l'hora de seleccionar candidats. És per aquest motiu que aquesta iniciativa pretén donar eines als estudiants perquè puguin desenvolupar competències i habilitats professionals, amb l'objectiu de ser més efectius en el seu lloc de treball i incrementar les possibilitats reals d'incorporació a un mercat laboral altament competitiu. El programa es realitza a través de les diferents assignatures de Recursos Humans de l'ESCSET.



El curs 2017-2018 s'han dut a terme un total de 8 tallers en els grups següents:

- 1r de Màrqueting i Comunitats Digitals
- 2n d'Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació
- 2n de la Doble titulació en Turisme/AdE
- 2n de la Doble titulació AdE/Màrqueting

Els tallers impartits va ser els següents:

- *Les Xarxes Socials i la recerca de feina 2.0.*
- *Linkedin, un aliat indispensable en la teva recerca de feina!.*

### 9.2.3 Alumni TecnoCampus

El programa Alumni TecnoCampus ofereix als graduats la possibilitat de seguir vinculats a la institució un cop finalitzen els estudis. Àmb l'objectiu de vincular als antics diplomats de l'Escola es va impulsar la **primera trobada de Alumnis de l'EUM i l'ESCSET de TecnoCampus en l'àmbit d'empresa i turisme.**

A l'acte va tenir lloc el 8 de juny i van assistir un total de 75 persones. La valoració general de l'acte per part dels assistents va ser de 4,5 sobre 5.



La trobada va consistir en oferir una visita guiada al Tecnocampus i un sopar networking. La benvinguda institucional va ser a càrrec de la Montse Vilalta, directora de l'ESCSET i Luz Fernández, directora del programa Alumni. Van intervindre dos alumni durant l'acte, en Joan Pera, president de PIMEC Maresme-Barcelonés Nord i Montse Chiva, empresària i membre del Consell Alumni.



#### **9.2.4 Sessió Treballar a l'estranger**

Durant el curs 2017-2018 es va dur a terme una sessió informativa, que va comptar amb l'assistència de gairebé una cinquantena d'estudiants, el que representa un increment del 60% respecte al curs anterior. La sessió pretén presentar els diferents programes i recursos per fer practiques a l'estranger:

- Programa Erasmus+ Pràctiques
- Convenis de Cooperació Educativa Internacionals
- Programa AIESEC
- Programa IAESTE

Aquest curs s'han publicat un total de 41 ofertes de pràctiques internacionals i 8 estudiants han participat en programes de mobilitat (Erasmus Internships i programa IAESTE), dels quals 2 eren de l'ESCSET. Les destinacions on han fet pràctiques han estat:

- Àustria
- Colòmbia
- Eslovàquia
- Regne Unit
- Suècia
- Suïssa
- Vietnam
- Xina

## 10. Mobilitat i relacions internacionals

El Servei de Relacions Internacionals, juntament amb el responsable acadèmic de Relacions Internacionals del centre, promociónen i coordinen la mobilitat internacional de l'Escola amb l'objectiu d'impulsar de manera activa la mobilitat d'estudiants, PDI i PAS, així com la realització de projectes acadèmics internacionals. Aquest curs s'ha continuat treballant per incrementar el programa de mobilitat, millorar la qualitat i ampliar els nombre de convenis amb universitats estrangeres, donant impuls a diferents programes internacionals.

### 10.1 Mobilitat

Durant el curs 2017-2018 s'han signat nous convenis de mobilitat internacional ERASMUS + amb centres universitaris europeus i nous convenis bilaterals amb centres universitaris llatinoamericans:

Convenis Erasmus + signats a l'ESCSET el curs 2017-2018	
PAÍS	INSTITUCIÓ
Turquia	BAU
Polònia	Warsaw School of Economics
Finlàndia	Savonia University
Alemanya	Hochschule Rhein-Waal
Convenis bilaterals signats a l'ESCSET el curs 2017-2018	
PAÍS	INSTITUCIÓ
Argentina	Universidad Argentina de la Empresa UADE
Colòmbia	Universidad ICESI (Cali)

L'evolució del nombre de convenis signats amb centres universitaris internacionals és el següent (inclou programa Erasmus i altres convenis bilaterals):

Convenis Erasmus + i convenis bilaterals ESCSET						
	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18
<b>Convenis Erasmus + i convenis bilaterals</b>	25	34	40	40	43	48
<b>Universitats</b>	25	34	40	40	43	48
<b>Països</b>	13	17	19	19	21	26

Pel que fa a la mobilitat, durant el curs acadèmic 2017-2018, un total de 54 estudiants de l'ESCSET van participar en els diferents programes internacionals, dels quals 44 ho van fer a través del programa Erasmus +, 8 a través de Convenis Bilaterals i 2 estudiants mitjançant les Pràctiques Internacionals. Aquestes xifres són sensiblement superiors a les produïdes en cursos anteriors. Cal destacar també l'increment d'estudiants estrangers que ens han visitat. Si en anys anteriors la xifra es mantenia estable, aquest curs 2017-2018 el nombre de visitats augmentat més del 60%, respecte a l'any anterior.

Mobilitat curs 2017-18			
	Mobilitat entrant		Mobilitat sortint
Programa Erasmus+	56	Programa Erasmus+	44
Convenis Bilaterals	16	Convenis Bilaterals	8
Programes a mida	23	Pràctiques internacionals	2
Màsters i postgraus	28		
	<b>123</b>		<b>54</b>

L'evolució històrica a l'ESCSET del programa Erasmus és la següent:

	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	2017-2018
<b>Outgoing</b>	10	21	31	21	52	54
<b>Incoming</b>	8	10	16	21	76	123

L'anàlisi de la mobilitat *sortint* i *entrant* torna a posar en evidència la gran tasca duta a terme pel responsable acadèmic de Relacions Internacionals del centre i pel Servei de Relacions Internacionals. I és que el nombre d'estudiants *incoming* ha crescut més del 60% respecte al curs anterior. Això vol dir que l'oferta acadèmica que s'imparteix a l'ESCSET cada cop resulta més atractiva per als estudiants d'altres universitats de fora del país. Pel que fa als estudiants de l'Escola que han decidit marxar fora, el percentatge també ha crescut gairebé el 4%. I és que la xifra d'estudiants que decideixen fer una estada a l'estranger s'ha quintuplicat en qüestió de cinc anys. Aquest increment considerable també es veu reforçat per l'aposta que fa l'ESCSET per tal que tots els estudiants assoleixin el nivell B2 d'anglès en finalitzar els seus estudis.

Procedència dels estudiants entrants de l'ESCSET:

	Programa Erasmus	Convenis Bilaterals	Programes a mida	Màsters i postgraus
Alemanya	12			
Argentina		2		5
Bèlgica	2			
Bolívia				1
Colòmbia		6	23	4
Corea del Sud		2		
Croàcia	2			
Cuba				1
Equador				2
Finlàndia	4			
Holanda	10			
Hongria	1			
Itàlia	9			1
Lituània	1			
Mèxic		2		4
Paraguai				1
Perú				1
Polònia	7			
Portugal	2			
Regne Unit	3			
Rep. Txeca	2			
Rússia				1
Taiwan		4		
Turquia	1			
Uruguai				1
Veneçuela				2
Xile				4
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>16</b>	<b>23</b>	<b>28</b>

A continuació es mostra la dada comparativa dels estudiants graduats dels dos últims cursos de l'ESCSET que han realitzat una mobilitat al llarg dels estudis:

Graduats segons estudis	2015-2016	2016-2017	2017-2018
AdE i GI	24,20%	19,15%	16,33%
Turisme i GL	12,50%	16,67%	14,29%
Turisme/AdE	40,00%	24,00%	13,33%
Màrqueting i CD	8,88%	20,00%	18,52%
AdE/Màrqueting	-	-	0,00%



Logística i NM	-	-	7,69%
<b>TOTAL PROMIG</b>	<b>20,15%</b>	<b>19,96%*</b>	<b>11,69%*</b>

\*La Comissió Europea marca com òptim que un 20% dels graduats incorporin una experiència internacional en el seu expedient.

## 10.2 Relacions i activitats internacionals

### Visites internacionals

La intensa activitat durant aquest curs del Servei de Relacions Internacionals ha suposat l'acollida de nombroses universitats i entitats que han visitat TecnoCampus i l'ESCSET en particular, amb l'objectiu d'establir nous acords i analitzar la possibilitat de realitzar projectes conjunts.

Universitat/Institució	País
<i>Jiangxi University</i>	Xina
<i>Jade Hochschule</i>	Alemanya
<i>Warsaw School of Economics</i>	Polònia
<i>Escola Náutica Infante D. Henrique</i>	Portugal
<i>Rotterdam University</i>	Holanda
<i>Universidad ICESI</i>	Colòmbia
<i>Universidad La Plata</i>	Argentina

### Programa d'Emprenedoria en entorns digitals

El programa en Emprenedoria digital és un programa a mida desenvolupat per l'ESCSET i dirigit a estudiants MBA de la *Universidad ICESI* en Colòmbia, amb la qual justament TecnoCampus té signat un Conveni Bilateral. El programa permet als estudiants aprofundir en diferents conceptes mitjançant la



combinació de sessions plenàries, experiències de professionals i visites a empreses. Conceptes com la innovació digital, el lideratge emprenedor, la revolució de les dades o com rendibilitzar les estratègies en xarxes socials, s'aborden a través de casos pràctics i experiències de professionals i emprenedors del sector. En aquest sentit, a més de comptar amb un equip docent format per acadèmics i professionals, compta amb diferents activitats extraacadèmiques per treballar competències

transversals com el treball en equip i la cohesió, així com visites als espais més rellevants de l'ecosistema emprenedor català: PierO1 i Mediatic.

Es tracta del primer programa d'aquestes característiques desenvolupat a TecnoCampus i que ha comptat amb la participació de rellevants acadèmics i professionals. El coordinador adjunt del Grau en Màrqueting i Comunitats Digitals (el curs 2017-2018), el Dr. Roberto Dopeso, ha dirigit aquesta iniciativa en col·laboració amb la directora del *Programa de Administración de Empresas con énfasis en Negocios Internacionales de la Universidad ICESI*, la Dra. Mónica Franco, i han participat un total de 23 estudiants MBA.

### Activitats internacionals

#### **- Beques *On the Move***

L'objectiu d'aquestes beques és fomentar la mobilitat internacional dels estudiants i que puguin cursar una part dels seus estudis en una universitat estrangera. La iniciativa neix de l'acord entre la Fundació Banc Sabadell i TecnoCampus per tal de concedir ajuts de 1.000 € que permetin sufragar parcialment les despeses d'estudis cursats fora de la Unió Europea i que, per tant, es troben fora de l'abast del

programa de beques Erasmus+. Durant el curs 2017-2018 un total de 12 estudiants del TecnoCampus es van beneficiar d'aquestes beques, 7 dels quals eren de l'ESCSET.

<b>Grau</b>	<b>Núm. estudiants</b>	<b>Universitat de destí</b>
Grau en AdE (docència en anglès)	2	<i>Shih Chien University (Taiwan)</i>
Doble titulació Turisme/AdE	2	<i>Universidad Mayor (Xile)</i>
Grau en Màrqueting	1	<i>Tecnológico de Monterrey (Mèxic)</i>
Doble titulació AdE/Màrqueting	2	<i>Shih Chien University (Taiwan)</i> <i>Feng Chia University (Taiwan)</i>
<b>Total</b>	<b>7</b>	

## 11. Infraestructures, equipaments i serveis universitaris

### 11.1 Infraestructures i equipaments

Durant el curs 2017-2018 es va disposar dels espais i equipaments següents per a la docència:

Espais	Quantitat	m <sup>2</sup>	Capacitat
Aules	32	2.992	2.050
Laboratoris	30	1.933	457
Espais addicionals	3	415	120
<b>Total</b>	<b>65</b>	<b>5.340</b>	<b>2.627</b>

Tenint en compte el nombre i superfície dels espais, el seu mobiliari i l'equipament específic, els edificis del campus tenen una capacitat de 2.050 places en aules de teoria, 457 places de laboratori i 120 places en aules especialitzades que permeten l'ocupació d'un total de 2.627 estudiants en presència simultània. L'accés a Internet i altres recursos estan disponibles gràcies a la connectivitat d'alta velocitat i la cobertura *WIFI*, que permet als estudiants l'accés a la informació docent des de la mateixa aula.

#### Despatxos de direcció i professorat

L'ESCSET disposa dels espais següents de manera exclusiva:

- 1 despatx de direcció
- 1 despatx per a la cap d'estudis
- 4 despatxos per als coordinadors
- 8 despatxos per a professorat
- 1 sala de professorat
- 1 despatx per a personal de suport
- 1 sala de reunions/tutories

#### Serveis comuns

Al campus de TCM hi ha en funcionament els serveis universitaris següents:

- Biblioteca - CRAI
- Gestió Acadèmica
- Servei de Qualitat, Aprenentatge i Innovació – SQAI
- Mobilitat Internacional i Carreres professionals
- Unitat d'Atenció a la Comunitat Universitària (UACU)
- Programa d'Ensenyament d'Idiomes (PEI-Tecnocampus)

A més d'aquests serveis, es compta amb d'altres que són transversals a tot el Parc TCM:

- Direcció General i àrees funcionals: Secretaria General, RRHH, Comptabilitat i Finances
- Comunicació i Màrqueting
- Manteniment i Infraestructures
- Serveis Informàtics i Telemàtics
- Sala d'Actes
- Arxiu/ Magatzem
- Recepció i Telefonia
- Bar - Cafeteria i Restaurant

### 11.2 Serveis universitaris

#### 11.2.1 Centre de Recursos per a l'Aprenentatge i la Investigació (CRAI)

La Biblioteca-CRAI durant el curs 2017-2018 ha realitzat el procés d'integració com a entitat independent dins el Consorci de Serveis Universitaris de Catalunya (CSUC). Això vol dir que la seva



adscripció dins del Servei de Biblioteques de la UPC ha finalitzat, i en l'actualitat es visibilitza com a TecnoCampus pròpiament, amb la qual cosa disposa de catàleg propi, sense deixar d'oferir els serveis i recursos d'informació en cooperació amb les universitats catalanes.

En concret participa en el Sistema Compartit del CSUC, que funciona amb el programa *Sierra* de gestió bibliotecària, i la Biblioteca-CRAI del TecnoCampus ha estat pionera de la prova pilot per testejar el sistema, la qual ha donat resultats òptims. D'aquesta manera, la resta d'universitats catalanes adscrites al CSUC que hi estiguin interessades, podran realitzar la migració amb resultats fiables.

Les principals xifres del servei són:

<b>Instal·lacions del CRAI</b>	
Superfície total (en metres quadrats)	1.205
Ordinadors d'ús públic	22
Sales d'estudi	11
Punts de lectura	249

Els usuaris disposen de 22 ordinadors repartits en dues sales específiques d'estacions informàtiques, dues sales de treball en grup, set espais d'estudi, a banda de les àrees generals de treball, que juntament amb les zones de treball intern ocupen els 1.205 metres quadrats del CRAI i els 249 punts de lectura hàbils.

<b>Fons del CRAI</b>	
Registres d'exemplar	13.964
Préstec a la comunitat TecnoCampus	2.447
Préstecs entre les universitats públiques de Catalunya	383

La xifra total del fons ascendeix a gairebé 14.000 exemplars, i la circulació de documents ha augmentat ja que es comptabilitzen 2.447 préstecs en el TecnoCampus, en canvi s'han enregistrat 383 peticions comptant les emeses i les rebudes entre les universitats catalanes, xifra més baixa que l'any anterior a causa de l'aturada del servei durant la migració de sistema, perllongada durant un mes per problemes tècnics de l'empresa proveïdora del programari de treball.

Es manté la col·lecció electrònica amb les cinc bases de dades de què disposa el centre, com són CINAHL i Sportdiscuss en l'entorn de les ciències de la salut, SABÍ i Hospitality Journal Complete en l'àmbit d'empresa i turisme, i el Journal Citation Reports, de caire multidisciplinar, la qual ofereix informació de les publicacions que indexa.

<b>Usuaris del CRAI</b>	
Usuaris que han visitat la Biblioteca	108.412
Usuaris que han visitat la Biblioteca en festiu i cap de setmana	12.187
Utilització de sales d'estudi	6.153

Els espais de la Biblioteca-CRAI s'adrecen especialment a la comunitat universitària del TecnoCampus, fins al punt de restringir l'accés en període d'exàmens, tot i que la resta de l'any l'accés és lliure a la ciutadania.

Durant el curs 2017-2018 s'han comptabilitzat 120.599 usuaris, la tendència dels quals és ocupar les instal·lacions entre les 11 i les 13h, i entre les 17h i les 19h. D'aquests usuaris, més del 80% és comunitat vinculada al TecnoCampus, i la resta, externs a la institució.

Els espais d'estudi són molt requerits, concretament en 6.153 ocasions; així com el lector òptic amb el qual el professorat ha corregit 10.818 exàmens tipus test.

<b>Funcionament del CRAI</b>	
Dies de servei	240
Hores de servei	3.098

El servei ha estat obert 240 dies, els quals impliquen, en termes d'hores de servei, un total de 3.098, distribuïdes entre l'horari del període lectiu i del període d'exàmens. Aquest darrer enguany ha estat més curt perquè els exàmens de gener del règim UPC no s'han dut a terme, ja que en el règim UPF es concentren a desembre, març i juny.

Més enllà de l'ús de les instal·lacions del servei, cal considerar les activitats adreçades a la formació i la presentació del servei. En aquest sentit es van realitzar 31 sessions adreçades als estudiants de nou ingrés, concretament 835 nous alumnes.

D'altra banda, a efectes de pressupost per adquisicions bibliogràfiques, a l'ESCSET li ha correspost aproximadament el 35,26% dels diners destinats a aquest efecte.

Paral·lelament, el 24% dels préstecs realitzats han estat de la temàtica d'aquest centre docent.

### **11.2.2 Servei de Qualitat, Aprenentatge i Innovació (SQAI)**

Les accions i projectes duts a terme pel Servei de Qualitat, Aprenentatge i Innovació (SQAI) s'han emmarcat dins de dues grans àrees: innovació i qualitat, dins del paraigua de l'aprenentatge.

#### **Qualitat/planificació acadèmica**

A continuació es detallen les grans línies de treball que ha dut a terme SQAI en aquest àmbit:

- S'ha realitzat l'actualització anual del Sistema de Garantia Interna de la Qualitat (SGIQ), partint del seu pla de millores del curs anterior. El nou SGIQ s'ha aprovat per la Comissió de Qualitat de l'ESCSET.
- S'ha dut a terme el procés d'acreditació del Grau en Màrqueting i Comunitats Digitals, que va culminar amb la visita del comitè extern el 10 d'abril de 2018.
- S'ha elaborat un informe on s'identifica quin ús fa el professorat de l'Aula Virtual. Aquest informe anual, és un termòmetre de propostes de millora, o d'elements de formació que cal planificar.
- S'ha elaborat un informe en el qual s'identifiquen elements de perspectiva de gènere en la docència.
- S'ha participat en el desplegament i coordinació del Pla d'Acció Tutorial (PAT).
- S'han introduït millores en el rendiment tècnic de les Aules Virtuals.
- S'han introduït millores en les funcionalitats i disseny de l'eCampus
- S'ha creat la nova guia d'acollida al professorat.

#### **Innovació educativa**

Durant el curs 2017-18, s'han dut a terme projectes que es poden emmarcar en diferents oportunitats en el context de la innovació educativa:

##### **a) Metodologies**

- S'ha treballant en l'elaboració del *MOOC Innotools 2.0*, per tal que el 2019 sigui el curs de llançament.

##### **b) Difusió d'activitats innovadores**

La formació pel professorat de les tres escoles al juliol, va comptar amb tres sessions:

- Com aprenen els nostres estudiants

- *Storytelling* o com expliquem les assignatures
- Oportunitats del sistema d'avaluació

En aquestes sessions es va convidar a especialistes de cada un dels temes i es van compartir experiències del professorat.

Es segueix treballant per tal de recuperar la publicació online [aprenentatge.tecnocampus.cat](http://aprenentatge.tecnocampus.cat), que vol ser un aparador de les experiències del professorat.

### **c) Projectes d'innovació docent**

L'Escola participa en la convocatòria de projectes d'innovació docent, amb un reconeixement de 6 ECTS entre els projectes escollits per cada escola, de manera que visibilitza activitats que el professorat està treballant, en dona suport i reconeixement.

En el curs 2016-2017, l'ESCSET obre per primer cop la convocatòria, amb un total de 4 projectes seleccionats. Aquests projectes es treballen al llarg del curs i es presenten els seus resultats a la jornada de benvinguda del PDI, al setembre 2017, fórmula a la que es vol donar continuïtat.

### **Formació al professorat**

Dur a terme iniciatives innovadores en l'educació requereix donar suport al professorat en l'assoliment de les competències necessàries. Amb l'objectiu de garantir aquestes competències, l'SQAI ha realitzat un pla de formació al professorat i ha desenvolupat accions per permetre als docents de l'Escola adquirir coneixements sobre quin tipus de materials docents poden crear i com utilitzar les eines i metodologies existents que poden servir en el seu procés d'ensenyament.

- S'ha participat en la jornada de benvinguda de curs, en la qual l'ESCSET dona per obert el curs acadèmic, a tot el seu professorat.
- Se segueix treballant en la formació inicial del professorat, de forma individual i partint del pla docent de l'assignatura, per identificar les oportunitats d'aprenentatge, així com l'opció d'elaborar material multimèdia a mida per l'assignatura o les eines de les Aules Virtuals necessàries.
- S'ha organitzat des d'SQAI, Formació Interna del Tecnocampus i *Click* de la UPF, la proposta formativa per tot el professorat, concentrant els períodes de formació en les dates entre trimestres, per treballar aspectes operatius que poden incidir en millores de l'assignatura, i s'ha concentrat un plantejament de formacions concentrades a l'estiu, amb la intenció de provocar innovacions incrementals de les assignatures del curs següent.
- S'està treballant per tenir un curs de formació online inicial de disseny d'assignatures.
- S'està treballant en un projecte en el qual es relacioni la col·laboració del professorat amb activitats i projectes relacionats amb la participació activa i innovació social, amb les competències del professorat.

### **11.2.3 Unitat d'Atenció a la Comunitat Universitària (UACU)**

L'objectiu de la UACU és coordinar totes les activitats extracurriculars per tal de que la comunitat del TecnoCampus pugui complementar la formació rebuda des de l'escola i enriqueixi la seva experiència universitària. A més a més, la participació en algunes d'aquestes activitats comporten el reconeixement de crèdits als estudiants.

### **Esport universitari**

Durant el curs 2017-2018, un total de 22 estudiants del TecnoCampus han participat en competicions esportives de la Universitat Pompeu Fabra com ara: Bàsquet, futbol, futbol 7, handbol, rugbi, vòlei, waterpolo, golf, karate, *taekwondo*, atletisme, cros i marató. D'aquesta vintena, un total de 4 estudiants de l'Escola Superior de Ciències Socials i de l'Empresa han estat campions universitaris de Catalunya. Es destaca també l'estudiant del Grau en Turisme i Gestió del Lleure de l'ESCSET, Marta Trillo, campiona de

golf dels campionats d'Espanya. Dins de l'àmbit esportiu també s'ha fet entrega de 14 beques per a esportistes d'alt nivell creades amb l'objectiu d'afavorir que aquests joves es formin mentre es dediquen a la pràctica de la seva especialitat esportiva.

### **Lliga de Debat**

Enguany s'ha arribat a la 3a edició de la Lliga de Debat amb la participació d'una vintena d'estudiants, dels quals més de meitat pertanyen a l'ESCSET. Justament, l'equip guanyador d'aquesta final universitària estava integrat pels estudiants de l'Escola: Marina Cortés, Claudia Faraudó i Ariadna Madrid. El periodista i director adjunt de La Vanguardia, Enric Sierra, va ser l'encarregat de fer la ponència de benvinguda de la final de la competició i de formar part del jurat, on també hi va ser present entre altres el degà d'Humanitats de la Pompeu Fabra, el Dr. Josep Ma Castellà.



### **Grup de Teatre**

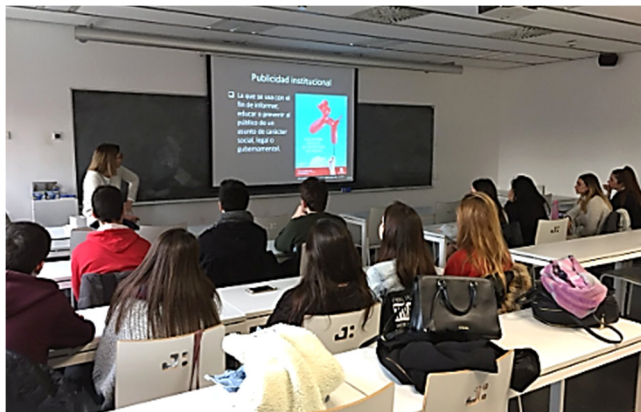
És una altra iniciativa cultural que permet dinamitzar la vida universitària del TecnoCampus. El Grup de Teatre té com a objectiu formar en tècniques teatrals als estudiants que participen en aquesta activitat i que, amb aquestes, puguin sortir beneficiades les seves capacitats oratòries, d'improvisació i de resolució de conflictes en l'entorn acadèmic i laboral. En aquest sentit, es treballen habilitats com l'expressió corporal, la potència de veu, etc.

Durant el curs 2017-2018, una vintena d'estudiants del TecnoCampus, dels quals la meitat estudien a l'ESCSET, es van enfilejar dalt de l'escenari per treure les seves qualitats escèniques. El Grup el dirigeix una titulada del Grau en Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació, Rebeca Pérez, la qual va simultanejar els seus estudis amb la direcció escènica.

## 12. Activitats adreçades als centres de secundària

### 12.1. Tallers *Linnk*

El curs 2017-2018 es va oferir una quarantena de tallers *Linnk* distribuïts en cinc àmbits diferenciats: Tecnologia i Audiovisuals (18 tallers), Ciències Socials i Empresa (6 tallers), Salut i Benestar (4 tallers),



Emprenedoria (3 tallers) i Innovació docent (4 tallers). Els tallers *Linnk* són una iniciativa de les escoles universitàries del TecnoCampus per poder apropar la Universitat als estudiants de secundària. Aquests tallers permeten als estudiants fer una primera aproximació al que podran trobar als graus que s'imparteixen al TecnoCampus. A banda dels tallers *Linnk*, també es va programar novament el Taller *Inspira*, una iniciativa de suport a aquells estudiants que estan elaborant els seus

Treballs de Recerca. Així mateix, des de l'ESCSET es van dur a terme les jornades sobre Màrqueting i Economia per a Batxillerat.

En línies generals s'han incrementat lleugerament el nombre de tallers en la majoria dels àmbits, excepte en Emprenedoria on se n'han reduït. Tot i així, el nombre d'estudiants impactats seria pràcticament igual que el del curs anterior. A nivell d'escoles, s'han incrementat el nombre de tallers que s'imparteixen a l'ESCSET, fet que fa créixer també el nombre d'estudiants impactats.

Linnk	Realitzats	Estudiants
Tecnologia	88	1.361
Empresa	30 + 2 jornades	1.092
Salut	5	199
Emprenedoria	4	455
Projectes TR	5	309
<b>TOTAL</b>	<b>134</b>	<b>3.416</b>

Els tallers més demandats el curs 2017-2018 van ser els de l'Escola Superior de Ciències Socials i de l'Empresa. Concretament, els centres visitants van sol·licitar les temàtiques següents:

E1. Taller de borsa	3
E2. Series un bon empresari?	8
E3. Màrqueting i comunitats digitals	6
E4. La publicitat i les relacions públiques	6
E5. Logística, la cadena que uneix l'empresa i el client	4
E6. Organització de grans esdeveniments	3

### 12.2 Jornades temàtiques d'orientació a l'estudiant

També durant el curs es van programar diverses Jornades especialitzades en els camps de l'Economia, l'Empresa i el Màrqueting, que van comptar amb una nombrosa assistència d'estudiants de Batxillerat procedents de centres d'ensenyament secundari de la comarca. Les jornades duren tot un matí i s'estructuren en diverses xerrades sobre temes diversos vinculats als àmbits respectius i són dinamitzades i conduïdes per professorat del centre:

### **Jornada d'Economia per a Batxillerat:**

En aquesta jornada hi van participar un total de 178 estudiants, és a dir, pràcticament el doble que el curs anterior. Els estudiants participants procedien dels centre següents: INS Cavall Bernat (Terrassa), INS Bisbe Sevilla (Calella), Escola Freta (Mataró), INS Lluís Companys (Tordera) i Institut Alexandre Satorras (Mataró). Els temes que es van tractar al llarg del taller van ser els següents:

- ✓ Creació d'empreses: *"Com generar idees de negoci. De la idea a l'acció: el pla d'empresa. De la idea a l'acció. El pla d'empresa"*.
- ✓ Negocis marítims: *"El mar com un gran connector en els negocis"*
- ✓ Finances: *"La funcionalitat de la banca per a les empreses: serveis i productes. Els recursos propis i aliens"*.
- ✓ Màrqueting: *"Les marques: des de la venda a granel fins a la necessitat de la marca. El culte a les marques. Les "Lovemarks". Tècniques de promoció"*.

### **Jornada de Màrqueting:**

Hi van prendre part un total de 81 estudiants procedents dels centres: Educem SL (Granollers), INS Bisbe Sevilla (Calella), Institut Carles Vallbona (Granollers), Institut Thos i Codina (Mataró) i SIOP (Mataró). La jornada va tractar els temes següents:

- ✓ Digitalització: *"Les noves regles del joc i la geolocalització. Des de la segmentació fins a les bombolles de filtre. El paper dels usuaris. Dubtes raonables de l'era digital."*
- ✓ Màrqueting: *"El màrqueting al segle XXI. De les 4Ps a les 4Cs."*
- ✓ Comunitats Digitals: *"Identitat digital, de l'individu a la corporació. Les estratègies online i la importància dels continguts. Territoris de marca."*
- ✓ Analítica & BI: *"La importància dels resultats. Perquè més important que les dades són les dades correctes i la seva interpretació. Presa de decisions."*



### 13. Dades econòmiques

#### 13.1 Pressupost 2017 - Execució 2017. Pressupost 2018

El quadre següent mostra les principals xifres del pressupost 2017, dels resultats de l'exercici 2017 i del pressupost 2018 de l'ESCSET:

	ESCSE						
	PRESSUPOST 2017	REAL 2017	Desviació	%	PRESSUPOST 2018	Variació	%
<b>VENDES I INGRESSOS</b>	<b>6.546.681</b>	<b>6.250.798</b>	<b>-295.883</b>	<b>-5%</b>	<b>6.944.433</b>	<b>693.635</b>	<b>11%</b>
INGRESSOS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	5.777.607	5.593.385	-184.223	-3%	6.220.086	626.701	11%
<i>Matrícules Graus</i>	5.426.114	5.242.896	-183.218	-3%	5.774.378	531.482	10%
<i>Prestació de serveis acadèmics</i>	102.768	116.085	13.317	13%	130.736	14.652	13%
<i>Inscripcions congressos i altres</i>		22.925	22.925		33.495	10.570	
<i>Matrícules màster i formació continua</i>	248.725	211.479	-37.246	-15%	281.476	69.997	33%
SUBV, DONACIONS I ALTRES APORTACIONS	132.775	88.543	-44.232	-33%	96.750	8.207	9%
ALTRES INGRESSOS	636.299	568.870	-67.429	-11%	627.597	58.728	10%
<b>COMPRES I DESPESES</b>	<b>3.465.039</b>	<b>3.454.254</b>	<b>-10.785</b>	<b>0%</b>	<b>3.841.926</b>	<b>387.672</b>	<b>11%</b>
DESPESES DE PERSONAL	2.170.639	2.138.370	-32.269	-1%	2.393.049	254.679	12%
SERVEIS EXTERIORS	1.032.200	1.019.668	-12.532	-1%	1.140.546	120.879	12%
AJUTS, DESPESES DE GESTIÓ I AMORT	262.199	296.216	34.017	13%	308.331	12.114	4%
<b>RESULTAT D'EXPLOTACIÓ</b>	<b>3.081.642</b>	<b>2.796.544</b>	<b>-285.099</b>	<b>-9%</b>	<b>3.102.507</b>	<b>305.963</b>	<b>11%</b>

#### 13.2 Pressupost 2017 - Execució 2017

El **resultat d'explotació o marge brut** de la unitat ESCSET importa **2.796.544€**, lleugerament superior al previst en el pressupost inicial en 285.099€.

El **total d'ingressos d'explotació** importen un total de **6.250.798€**, amb una desviació favorable en 295.883€ respecte al pressupost, i que corresponen a les següents actuacions:

	PRESSUPOST 2017	REAL 2017	Desviació	%
<b>VENDES I INGRESSOS</b>	<b>6.546.681</b>	<b>6.250.798</b>	<b>-295.883</b>	<b>-5%</b>
INGRESSOS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	5.777.607	5.593.385	-184.223	-3%
<i>Matrícules Graus</i>	5.426.114	5.242.896	-183.218	-3%
<i>Prestació de serveis acadèmics</i>	102.768	116.085	13.317	13%
<i>Inscripcions congressos i altres</i>		22.925	22.925	
<i>Matrícules màster i formació continua</i>	248.725	211.479	-37.246	-15%
SUBV, DONACIONS I ALTRES APORTACIONS	132.775	88.543	-44.232	-33%
ALTRES INGRESSOS	636.299	568.870	-67.429	-11%
<i>Serveis diversos</i>	172.938	188.490	15.552	9%
<i>Cànon UPF</i>	463.361	380.379	-82.981	-18%

Les desviacions es produeixen principalment per la disminució dels ingressos per matrícules de grau (bàsicament per les dobles titulacions) i conseqüentment per la disminució del cànon UPF (pel mateix import que les despeses). A part, també es produeix una desviació desfavorable en els ingressos per subvencions i en les matrícules de màster i formació continua.

El detall de execució de les matrícules per graus és el següent:



	PRESSUPOST 2017	REAL 2017	Desviació
Grau ADE	1.159.042	1.177.109	18.067
Grau BAIM	356.173	349.660	-6.513
Grau Turisme	90.697	106.235	15.538
Doble titulació ADE+Turisme	954.194	819.660	-134.534
Grau Màrqueting	1.187.639	1.225.656	38.017
Doble titulació ADE+Màrqueting	1.214.971	1.094.673	-120.298
Grau Logística	463.397	469.903	6.506
<b>Total Matrícules de grau</b>	<b>5.426.114</b>	<b>5.242.896</b>	<b>-183.218</b>

El **total de despeses d'explotació** importen un total de **3.454.254€**, amb una desviació favorable de 10.785€ respecte al pressupost, i que corresponen a les següents actuacions:

	PRESSUPOST 2017	REAL 2017	Desviació	%
<b>COMPRES I DESPESES</b>	<b>3.465.039</b>	<b>3.454.254</b>	<b>-10.785</b>	<b>0%</b>
SERVEIS EXTERIORS	1.032.200	1.019.668	-12.532	-1%
<i>Professionals docents</i>	418.043	487.286	69.244	17%
<i>Serveis bancaris (finançament graus)</i>	89.553	92.819	3.266	4%
<i>Publicitat i propaganda</i>	26.444	6.278	-20.166	-76%
<i>Cànon UPF</i>	463.361	380.379	-82.981	-18%
<i>Altres serveis</i>	34.800	52.905	18.105	52%
DESPESES DE PERSONAL	2.170.639	2.138.370	-32.269	-1%
AJUTS, DESPESES DE GESTIÓ i AMORT	262.199	296.216	34.017	13%

La **despesa de personal** importa un total de **2.138.370€**, que representa un 34% del total d'ingressos d'explotació, i presenta una desviació favorable en 32.269€. Si a aquesta despesa s'hi afegeix la despesa dels **professionals docents externs**, resulta un total de **2.625.656€**, i representa un 42% del total d'ingressos d'explotació.

Pel que fa a les despeses d'explotació per **Serveis exteriors** importen un total de **1.019.668€**, amb una desviació favorable en 12.532€, deguda principalment a l'enregistrament del cànon UPF anteriorment esmentat, que es compensa en part per un increment dels serveis professionals docents.

Per que fa a les despeses per **Ajuts i altres despeses de gestió** importen un total de **296.216€**, que suposa una desviació desfavorable en 34.017€. Aquesta desviació es deu principalment a l'increment dels ajuts per exempcions i bonificacions a les matrícules de graus.

### 13.3 Execució 2017 – Pressupost 2018

El **resultat d'explotació** o marge de contribució de la unitat ESCSET previst en el pressupost 2018 importa **3.102.507€**, superior en 305.963€ respecte l'execució del 2017.

Es preveuen uns **ingressos d'explotació** per import de **6.944.433€**, que suposa un increment del 11% respecte l'exercici anterior, concretament 693.635€. El detall per actuacions és el següent:



	REAL 2017	PRESSUPOST 2018	Variació	%
<b>VENDES I INGRESSOS</b>	<b>6.250.798</b>	<b>6.944.433</b>	<b>693.635</b>	<b>11%</b>
INGRESSOS PER PRESTACIONS DE SERVEIS	5.593.385	6.220.086	626.701	11%
<i>Matrícules Graus</i>	5.242.896	5.774.378	531.482	10%
<i>Prestació de serveis acadèmics</i>	116.085	130.736	14.652	13%
<i>Inscripcions congressos i altres</i>	22.925	33.495	10.570	
<i>Matrícules màster i formació continua</i>	211.479	281.476	69.997	33%
SUBV, DONACIONS I ALTRES APORTACIONS	88.543	96.750	8.207	9%
ALTRES INGRESSOS	568.870	627.597	58.728	10%
<i>Serveis diversos</i>	188.490	164.359	-24.131	-13%
<i>Cànon UPF</i>	380.379	463.238	82.859	22%

I el detall dels ingressos de matrícules per graus:

	REAL 2017	PRESSUPOST 2018	Variació
Grau ADE	1.177.109	1.149.584	-27.525
Grau BAIM	349.660	512.400	162.740
Grau Turisme	106.235	51.302	-54.933
Doble titulació ADE+Turisme	819.660	922.273	102.612
Grau Màrqueting	1.225.656	1.278.148	52.492
Doble titulació ADE+Màrqueting	1.094.673	1.312.050	217.377
Grau Logística	469.903	548.622	78.719
<b>Total Matrícules de grau</b>	<b>5.242.896</b>	<b>5.774.378</b>	<b>531.482</b>

Es preveuen unes **despeses d'explotació** per import total de **3.841.926€**, que suposa un increment del 11% respecte l'exercici anterior, concretament 387.672€. El detall amb la comparativa és el següent:

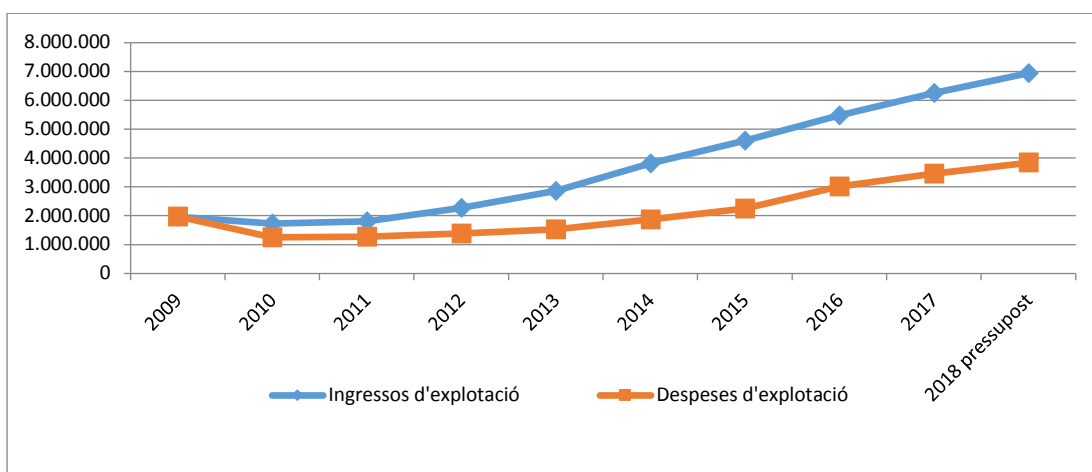
	REAL 2017	PRESSUPOST 2018	Variació	%
<b>COMPRES I DESPESES</b>	<b>3.454.254</b>	<b>3.841.926</b>	<b>387.672</b>	<b>11%</b>
SERVEIS EXTERIORS	1.019.668	1.140.546	120.879	12%
<i>Professionals docents</i>	487.286	512.363	25.076	5%
<i>Serveis bancaris (finançament graus)</i>	92.819	92.567	-252	0%
<i>Publicitat i propaganda</i>	6.278	11.894	5.616	89%
<i>Cànon UPF</i>	380.379	463.238	82.859	22%
<i>Altres serveis</i>	52.905	60.484	7.579	14%
DESPESES DE PERSONAL	2.138.370	2.393.049	254.679	12%
AJUTS, DESPESES DE GESTIÓ i AMORT	296.216	308.331	12.114	4%

La **despesa de personal** importa un total de **2.393.049€**, que representa un 34% del total d'ingressos d'explotació, i preveu un increment de 254.679€. Si s'incorpora la despesa dels professionals docents externs, resulta un total de 2.905.412€, i representa un 42% del total d'ingressos d'explotació.

Pel que fa a les despeses d'explotació per **Serveis exteriors** importen un total de **1.140.546€**, que representa un increment per import de 120.879€ respecte l'exercici anterior, generat per l'increment en el cànon UPF i pels serveis de professionals docents.

Finalment, les despeses per **Ajuts i altres despeses de gestió** importen un total de **308.331€**, que representa un increment per import de 12.114€ respecte l'exercici anterior.

### 13.4 Evolució dels ingressos i despeses d'exploració del 2009-2017



En l'exercici 2009 existia una estructura pressupostària diferent a l'actual, ja que les despeses d'exploració incorporaven els costos indirectes de la unitat, que encara es trobava ubicada a l'edifici del Passeig del Callao. A partir del 2010 les despeses indirectes de les diferents unitats s'integren en una unitat diferenciada i comú dins de "Campus" i "Corporació", i per tant es modifica l'assignació analítica de l'enregistrament comptable de les mateixes.

A partir d'aquesta data i fins el 2015 s'observa que l'increment de despeses no és proporcional al dels ingressos, millorant així any rere any la rendibilitat de la unitat. És a partir del 2016 que aquesta ràtio s'estabilitza representant un 55% l'import de les despeses sobre el total d'ingressos obtinguts.

Les dades de l'exercici 2018 corresponen a les del pressupost anual.

## Annex 1: Relació de Treballs de Final de Grau per estudis (curs 2017-2018)

Grau en Turisme i Gestió del Lleure/Doble titulació en Turisme i Gestió del Lleure i en Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació			
Estudiant	Tutor/a	Projecte-TFG	Tribunal final TFG
Alemán, Laia	Buil, Màrian	<i>Aplicació per a mòbils on puguis penjar fotos de menjar, etiquetar el restaurant, assenyalar el preu i opinió</i>	Eva Aldeguer Yolanda Fernández Joan Rubio
Armengol, Anna	Raya, Josep Ma	<i>Els lloguers de Barcelona augmenten a causa dels pisos turístics i plataformes (gentrificació)</i>	Natàlia Pascual Judith Turrión Montse Vilalta
Armiñana, Maria	Fuentes, Ivette	<i>Economia circular i turisme sostenible</i>	Natàlia Pascual Josep Patau Judith Turrión
Chaves, Natàlia	Sánchez, Miquel	<i>Twelve: Organització d'un reality</i>	Eva Aldeguer Yolanda Fernández Joan Rubio
Colomer, Clàudia	Fernández, Yolanda	<i>Creació d'una aplicació mòbil de rutes en caiac</i>	Jordi Bernal Antònia González Julián Horrillo
De Gràcia, Marc	Codina, Joan	<i>App que combini la pràctica d'esport amb la cultura catalana</i>	Eva Aldeguer Yolanda Fernández Joan Rubio
Dotras, Marta	Codinas, Lluís Maimí, Benet	<i>Anàlisi de la situació actual de les pràctiques i empreses en el Grau en Turisme i Gestió del Lleure i en la Doble titulació en Turisme/ADE</i>	Ana Cris Gilaberte Mònica Oviedo Josep Patau
García, Ainhoa	Buil, Màrian	<i>Capacitats de gestió empresarial i innovació</i>	Natàlia Pascual Judith Turrión Montse Vilalta
García, Daniel	Oller, Jordi	<i>Creació d'una agència de viatges emissora i receptora especialitzada en turisme de caire espiritual</i>	Eva Aldeguer Yolanda Fernández Joan Rubio
García, Marina	Rubio, Joan	<i>Projecte d'empresa en el càmping La Masia SA</i>	Emma Feriche Rafa Liñán Jesús Molina
González, M <sup>a</sup> Carmen	Herrera, Raquel	<i>Màrqueting d'influencers en la publicitat i promoció d'agències de viatges</i>	Natàlia Pascual Judith Turrión Montse Vilalta
González, Sara	Ávalos, Jaume	<i>Desenvolupament d'un escape room de realitat virtual i realitat augmentada</i>	Eva Aldeguer Yolanda Fernández Joan Rubio
Isern, Erola	Martí, Narcís	<i>Viabilitat de la creació d'un hotel especialitzat en al·lèrgies alimentàries</i>	Jordi Bernal Antònia González Julián Horrillo
Juan, Aleix	Berger, Gonzalo	<i>Creació d'una comunitat online interactiva per cobrar serveis turístics o organitzar viatges per a grups</i>	Jordi Bernal Antònia González Julián Horrillo
Lloret, Marina	González, Thibisay	<i>Pla de màrqueting per a la bodega de vins i cerveses Notariat núm. 1</i>	Lluís Codinas Mònica Oviedo Mercè Roca
López, Judit	Fernández, Luz	<i>Creació d'esdeveniments per a emprenedors</i>	Jordi Bernal Antònia González Julián Horrillo
Lorenzana, Clàudia	Rubio, Joan	<i>Projecte d'empresa en el càmping La Masia SA</i>	Emma Feriche Rafa Liñán Jesús Molina

Madrigal, Mireia	Codinas, Lluís	<b>Agència de viatges de venda d'experiències turístiques</b>	Jordi Bernal Antònia González Julián Horrillo
Marcobal, Carles	Sorribes, Joan	<b>Organització d'un esdeveniment benèfic amb una ruta en cotxe per Espanya</b>	Jordi Bernal Antònia González Julián Horrillo
Marfà, Jordi	Codinas, Lluís	<b>Agència de viatges i acadèmia especialitzada en gamers</b>	Jordi Bernal Antònia González Julián Horrillo
Mateu, Roger	Berger, Gonzalo	<b>Creació d'una comunitat online interactiva per cobrar serveis turístics o organitzar viatges per a grups</b>	Jordi Bernal Antònia González Julián Horrillo
Rodríguez, Raquel	Codinas, Lluís Maimí, Benet	<b>Anàlisi de la situació actual de les pràctiques i empreses en el Grau en Turisme i Gestió del Lleure i en la Doble titulació en Turisme/AdE</b>	Ana Cris Gilaberte Mònica Oviedo Josep Patau
Salinas, Liz	González, Antònia	<b>Creació d'un bar saludable per a emprenedors i inversors</b>	Eva Aldeguer Yolanda Fernández Joan Rubio
Sánchez, Antonio	Codinas, Lluís	<b>Anàlisi de la sostenibilitat turística a Calella</b>	Natàlia Pascual Judith Turrión Montse Vilalta
Serra, Berta	Codinas, Lluís	<b>Viabilitat d'una empresa d'organització i gestió d'esdeveniments relacionats amb la moda</b>	Eva Aldeguer Yolanda Fernández Joan Rubio

<b>Grau en Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació</b>			
<b>Estudiant</b>	<b>Tutor/a</b>	<b>Projecte-TFG</b>	<b>Tribunal final TFG</b>
Argemí, Carlota	González, Antònia	<b>Plataforma web per posar en contacte emprenedors</b>	Emma Feriche Rafa Liñan Jesús Molina
Ballesta, Melania	Tarango, Yolanda	<b>Viabilitat de l'empresa Chas Interiors</b>	Ester Bernadó Jordi Garolera Jairo Ramos
Ballus, Claudia	Rosell, Elisabet	<b>Rendiment al lloc de treball en funció de la jornada. Un anàlisi comparatiu</b>	Gonzalo Berger Xavier Godàs Aleks Kucel
Baltic, Laura	Torres, Josep	<b>Creació d'un supermercat de productes ecològics</b>	José Luis Martínez José Pedro Tarango Yolanda Tarango
Bosch, Jordi	Marín, José Luis	<b>Local-cafeteria</b>	José Luis Martínez José Pedro Tarango Yolanda Tarango
Bou, Mireia	Crespo, Patrícia	<b>Creació d'una cooperativa per a gent gran</b>	Emma Feriche Rafa Liñan Jesús Molina
Cano, Enric	Bernadó, Ester	<b>Creació d'un ciber bar centrat en esports</b>	Emma Feriche Rafa Liñan Jesús Molina
Casado, Xavier	Feriche, Emma	<b>Implantació d'un ERP a una empresa real/universitat</b>	Ana Cris Gilaberte Mònica Oviedo Josep Patau
Castellà, Susanna	Martínez, José Luis	<b>Plataforma tecnològica per a propietaris d'immobles</b>	Albert Deulofeu Núria Masferrer Pablo Migliorini
Castiñeira, Andreu	Compte, Marc	<b>Comunitats digitals: usos de les xarxes socials a les empreses</b>	Natàlia Pascual Judith Turrión Montse Vilalta

Cisa, Enric	Sorribes, Joan	<b><i>Ampliació del negoci de l'empresa Vila-Espai</i></b>	Albert Deulofeu Núria Masferrer Pablo Migliorini
Duran, Ferran	Raya, Josep Ma	<b><i>Sorgiment de moviments populistes en zones de pobresa?</i></b>	Gonzalo Berger Xavier Godás Alek Kucel
Espinosa, Marina	Bernal, Jordi	<b><i>La neuroeconomia i la presa de decisions empresarials</i></b>	Gonzalo Berger Xavier Godás Alek Kucel
Estop, Diana	Camón, Enric	<b><i>Anàlisi econòmica i financera del sector vinícola català</i></b>	Gonzalo Berger Xavier Godás Alek Kucel
Falcó, Nil	Serrano, Eloi	<b><i>La investigació del mercat de les comodities</i></b>	Gonzalo Berger Xavier Godás Alek Kucel
Farano, Alexia	Migliorini, Pablo	<b><i>Creació d'un producte nou a l'empresa PROTECH-PCI</i></b>	Màrian Buil Alejandro Garcia Ignasi Solé
Fernández, Ainoa	Serrano, Eloi	<b><i>Les crisis financeres històriques i com preveure-les</i></b>	Gonzalo Berger Xavier Godás Alek Kucel
Fort, Jordi	Torres, Josep	<b><i>Possibles efectes d'una sobreinflació en els fitxatges en el món del futbol</i></b>	Helena Hernández Noelia Herrero Josep Ma Raya
Galindo, Estefania	Bernal, Jordi	<b><i>La neuroeconomia i la presa de decisions empresarials</i></b>	Gonzalo Berger Xavier Godás Alek Kucel
Gallardo, Marta	Torres, Josep	<b><i>Anàlisi economicofinancer de l'empresa Nostrum</i></b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Màrian Buil Ismael Hernández
Gil, Raquel	Giusti, Giovanni	<b><i>E-commerce de rellotges</i></b>	José Luis Martínez José Pedro Tarango Yolanda Tarango
Gilabert, Anna	Buil, Màrian	<b><i>Crear una marca de roba interior masculina per a joves</i></b>	Ester Bernadó Thibisay González Joan Olivé
González García, Óscar	Txemi Aliaga Màrian Buil	<b><i>"Jumping the queu" – restaurants</i></b>	Ester Bernadó Thibisay González Joan Olivé
González Izquierdo, Iván	Sánchez, Miquel	<b><i>Creació d'una immobiliària que també es dediqués al lloguer vacacional</i></b>	José Luis Martínez José Pedro Tarango Yolanda Tarango
González Morató, Anna	Crespo, Patrícia	<b><i>Anàlisi del mercat de l'art. Propostes de millora</i></b>	Ester Bernadó Jordi Garolera Jairo Ramos
González Romero, Ana	Vilalta, Montse	<b><i>Impacte del procés independentista en l'evolució dels indicadors borsaris</i></b>	Natàlia Pascual Josep Patau Judith Turrión
Gras, Marc	Tarango, Yolanda	<b><i>Pla d'empresa per a una empresa de reciclatge de metalls fèrrics, vidre, paper, plàstics...</i></b>	Ester Bernadó Thibisay González Joan Olivé
Guisao, Victoria	Berger, Gonzalo	<b><i>El impacto turístico y hotelero que ha tenido la ciudad de Medellín – Colombia</i></b>	Natàlia Pascual Josep Patau Judith Turrión
Hernández, Ferran	Torres, Josep	<b><i>Predicció borsària mitjançant l'anàlisi tècnica</i></b>	Ana Cris Gilaberte Mònica Oviedo Josep Patau

Ibáñez, Sergi	Horriillo, Julián	<b>Creació taller per fer mobles propis</b>	Sebastián Hernández José Luis Martínez Yolanda Tarango
Josa, Pau	Álvarez, Jesús	<b>Pla de màrqueting de l'empresa familiar</b>	Ana Cris Gilaberte Mònica Oviedo Josep Patau
Juanola, Eduard	Sánchez, Miquel	<b>Plataforma online dedicada a la venda de paviments per a obra pública</b>	Albert Deulofeu Núria Masferrer Pablo Migliorini
Justicia, Natalia	Buil, Màrian	<b>Plataforma d'economia col·laborativa i l'aprenentatge de llengües</b>	Ester Bernadó Thibisay González Joan Olivé
Laaraj, Nadia	Martínez, José Luis	<b>Creació d'un restaurant per a esdeveniments "temàtics"</b>	Emma Feriche Rafa Liñan Jesús Molina
Laborda, Verónica	Serrano, Eloi	<b>Les crisis financeres històriques i com preveure-les</b>	Gonzalo Berger Xavier Godás Alek Kucel
Largo, Cristian	García, Alejandro	<b>Empresa distribució beguda recuperació muscular - Recobeery</b>	José Luis Martínez José Pedro Tarango Yolanda Tarango
Lloveras, Alba	Molina, Jesús	<b>Noves tendències d'engagement</b>	Gonzalo Berger Xavier Godás Alek Kucel
López, Marcos	Hernández, Helena	<b>Creació d'una flota de taxis</b>	Emma Feriche Rafa Liñan Jesús Molina
Lu, Jhon Robinson	Martínez, José Luis	<b>Bar cocteleria en la zona de La Garriga</b>	Albert Deulofeu Núria Masferrer Pablo Migliorini
Maldonado, Carlos	Garolera, Jordi	<b>Comercialització d'una salsa d'un bar</b>	Albert Deulofeu Núria Masferrer Pablo Migliorini
Marsellach, Patricia	Rosell, Elisabet	<b>Rendiment al lloc de treball en funció de la jornada. Un anàlisi comparatiu</b>	Gonzalo Berger Xavier Godàs Alek Kucel
Mas, Miquel	Masferrer, Núria	<b>Anàlisi econòmic financer de l'empresa Group Brokers Mas Serra – corredoria</b>	Ana Cris Gilaberte Mònica Oviedo Josep Patau
Masnou, Alex	Masferrer, Núria	<b>Indicadors que utilitzen els brokers per a la presa de decisions a l'hora d'invertir</b>	Àlex Araujo Jordi García Montse Vilalta
Mayol, Jaume	Batet, Alfred	<b>Viabilitat d'una idea de negoci: Sala de festes</b>	Emma Feriche Rafa Liñan Jesús Molina
Molinillo, Álvaro	Calviño, Pere	<b>E-commerce de productes ecològics</b>	Emma Feriche Rafa Liñan Jesús Molina
Montilla, David	González, Antònia	<b>Plataforma web per posar en contacte emprenedors</b>	Emma Feriche Rafa Liñan Jesús Molina
Montilla, Stella	Molina, Jesús	<b>Creació d'una aplicació mòbil per fomentar els espais de vianants a Mataró</b>	Albert Deulofeu Núria Masferrer Pablo Migliorini
Moreno, Salvador	Sánchez, Miquel	<b>Creació d'un negoci a Badalona</b>	Albert Deulofeu Núria Masferrer Pablo Migliorini

Ospina, Laura	Berger, Gonzalo	<b><i>El impacto turístico y hotelero que ha tenido la 87iudad de Medellín – Colombia</i></b>	Natàlia Pascual Josep Patau Judith Turrión
Pagès, Carles	Rubio, Joan	<b><i>Plataforma online venda material a entrenadors i clubs esportius</i></b>	Albert Deulofeu Núria Masferrer Pablo Migliorini
Pla, Lluís	Migliorini, Pablo	<b><i>Creació d'un producte nou a l'empresa PROTECH-PCI</i></b>	Màrian Buil Alejandro Garcia Ignasi Solé
Prados, Oliver	Fuentes, Ivette	<b><i>Creació d'un restaurant/cafè/hotel/boutique: Nomad</i></b>	Màrian Buil Alejandro Garcia Ignasi Solé
Prat, Armand	Giusti, Giovanni	<b><i>Viabilitat aparell multimèdia per contractar serveis a través d'un teleoperador</i></b>	Màrian Buil Alejandro Garcia Ignasi Solé
Ramírez, Esteve	Garolera, Jordi	<b><i>Botiga online per a la venda de roba i articles de padel</i></b>	Albert Deulofeu Núria Masferrer Pablo Migliorini
Rengel, Jorge	Bonastre, Ricard	<b><i>E-commerce de venda de samarretes mitjançant un concurs de dibuix</i></b>	Ester Bernadó Thibisay González Joan Olivé
Rey, Carlos	Raya, Josep Ma	<b><i>Sorgiment de moviments populistes en zones de pobresa?</i></b>	Gonzalo Berger Xavier Godás Alek Kucel
Rives, Miriam	Horrillo, Julián	<b><i>Creació taller per fer mobles propis</i></b>	Sebastián Hernández José Luis Martínez Yolanda Tarango
Rodríguez, Elena	Tarango, Yolanda	<b><i>Creació empresa de moda amb base tecnològica</i></b>	Ester Bernadó Jordi Garolera Jairo Ramos
Rodríguez, Noelia	Camón, Enric Celma, Dolors	<b><i>Les pràctiques al TecnoCampus</i></b>	Ana Cris Gilaberte Mònica Oviedo Josep Patau
Rovira, Mariona	Tarango, Yolanda	<b><i>Creació empresa de moda amb base tecnològica</i></b>	Ester Bernadó Jordi Garolera Jairo Ramos
Ruiz, Gerard	Hernández, Ismael	<b><i>Evolució del mercat de les marques blanques</i></b>	Aina Fernández Alex González Raquel Herrera
Sánchez, Albert	Hernández, Helena	<b><i>"PartySingles"</i></b>	Ester Bernadó Thibisay González Joan Olivé
Sande, Marc	Fuentes, Ivette	<b><i>Group automòbils Bertran: Nou model de venda de vehicles</i></b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Màrian Buil Ismael Hernández
Sebastià, Alex	Torres, Josep	<b><i>Afecta la distribució dels ingressos televisius en al competitivitat de les lligues</i></b>	Aina Fernández Alex González Raquel Herrera
Serrato, Àlex	Tarango, Yolanda	<b><i>Creació d'una empresa de banyadors per homes: SeaRats</i></b>	Jesús Álvarez Marta Corts Roberto Dopeso
Singh, Parmjeet	Bernal, Jordi	<b><i>Creació d'una plataforma on la gent pugui trobar persones perquè els hi passegin el gos</i></b>	Màrian Buil Alejandro Garcia Ignasi Solé
Sosa, Eduard	Kucel, Alek	<b><i>Artificial intelligence and Labour Market: a parallelism with computers usage</i></b>	Esteban Escorcía Josep Ma Raya Eloi Serrano

Sotelo, Alfredo	Buil, Màrian	<b>Crear una marca de roba interior masculina per a joves</b>	Ester Bernadó Thibisay González Joan Olivé
Tamborero, Jordi	Molina, Jesús	<b>Creació d'empresa de reserves de pistes de padel i tennis online</b>	Màrian Buil Alejandro Garcia Ignasi Solé
Tebar, Adrian	Torres, Josep	<b>Creació d'un supermercat de productes ecològics</b>	José Luis Martínez José Pedro Tarango Yolanda Tarango
Torrent, Mariona	Raya, Josep Ma	<b>Estudi de mercat d'un nou producte</b>	Natàlia Pascual Josep Patau Judith Turrión
Torrents, Gerard	Hernández, Helena	<b>"PartySingles"</b>	Ester Bernadó Thibisay González Joan Olivé
Vallès, Jordi	Eguren, María de Lourdes	<b>Desenvolupament d'una nova línia de negoci en una empresa existent</b>	Màrian Buil Alejandro Garcia Ignasi Solé
Vilanova, Jaume	Calviño, Pere	<b>L'eficència i la transformació digital</b>	Màrian Buil Alejandro Garcia Ignasi Solé
Villa, Roger	Fuentes, Ivette	<b>Calfred Congelats: Nou canal de venda online</b>	Ester Bernadó Thibisay González Joan Olivé
Xalabarde, Gerard	Bonastre, Ricard	<b>App de comunicació</b>	Ester Bernadó Thibisay González Joan Olivé

<b>Grau en Màrqueting i Comunitats Digitals</b>			
<b>Estudiant</b>	<b>Tutor/a</b>	<b>Projecte-TFG</b>	<b>Tribunal final TFG</b>
Asensio, Guillem	Marín, José Luis	<b>Projecte d'emprenedoria en format app</b>	Màrian Buil Francesc Masoller Joan Rubio
Avizanda, Mònica	Carratalà, Pau	<b>Neuromàrqueting i el comportament del consumidor. Aspectes legals</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Aina Fernández Noemí Ruiz
Ayadi, Mariam	Buil, Màrian	<b>Creació d'una web-app enfocada a la llar al voltant de l'economia</b>	Miriam Compte Luz Fernández Ivette Fuentes
Bellido, Martín	Araujo, Àlex	<b>El creixement del mercat del "fitness", del benestar i l'exercici. Anàlisi a les xarxes socials</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Aina Fernández Noemí Ruiz
Benito, Anna	Hernández, Helena	<b>Creació d'una nova empresa: Kinbik</b>	Jesús Álvarez Marta Corts Roberto Dopeso
Busquí, Georgina	González, Álvaro	<b>L'ús de les xarxes socials com a estratègia de màrqueting en el sector de la música</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Aina Fernández Noemí Ruiz
Cantalapiedra, Àlex	Garcia, Carles	<b>Creació d'una web sobre una temàtica amb competitivitat mitja-alta i millora del posicionament a Google mitjançant AdSenses</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Aina Fernández Noemí Ruiz
Cantero, Cristina	González, Thibisay	<b>Té sentit fer una estratègia de màrqueting i xarxes socials en una empresa tradicional i familiar?</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Màrian Buil Ismael Hernández
Capella, Francesc	González, Álvaro	<b>Quin és el buscador de vols online més utilitzat pels joves de 20 a 30 anys</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Aina Fernández Noemí Ruiz



Capeta, Nacho	Fernández, Aina	<b>La manipulació dels mitjans de comunicació en la situació política actual, així com el paper del consumidor televisiu i la resposta als impactes que rep</b>	Àlex Araujo Jordi Garcia Montse Vilalta
Carbonell, Alba	Rof, Albert	<b>Immobil·lària online, sense comissions, pagant un preu fix</b>	Màrian Buil Francesc Masoller Joan Rubio
Carmona, Javier	Ruiz, Aitor	<b>Branded content com a estratègia de comunicació no intrusiva</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Aina Fernández Noemí Ruiz
Casacuberta, Nil	Batet, Alfred	<b>Digitalització de l'empresa Niltraduccions</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Màrian Buil Ismael Hernández
Castells, Esteve	Prat, Ignasi	<b>Progressive web apps (PWA): Implementació a Softonic</b>	Lluís Codinas Mònica Oviedo Mercè Roca
Castro, Judith	Monreal, José Ignacio	<b>"Me gustas" de forma digital. Evolució del flirteig entre les persones</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Aina Fernández Noemí Ruiz
Cinca, Pol	Oviedo, Mònica	<b>Estudia de la viabilitat d'un possible canvi de negoci enfocat a les furgonetes</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Aina Fernández Noemí Ruiz
Cisa, Marc	Fernández, Luz	<b>Pla de desenvolupament d'una fira d'orientació d'estudis superiors a la comarca del Maresme</b>	Jordi Bernal Antònia González Francesc Masoller
Clivillé, Marc	Rubio, Joan	<b>E-commerce sobre productes sense lactosa</b>	Jordi Bernal Antònia González Francesc Masoller
Colchon, Oriol	Bernal, Jordi	<b>Estudi sobre l'efectivitat de la comunicació emocional envers la comunicació racional del TecnoCampus</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Aina Fernández Noemí Ruiz
Coll, Francesc	Oller, Jordi	<b>Utilitzar beacons en esdeveniments en els quals participa l'empresa</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Màrian Buil Ismael Hernández
Comas, Marc	Jordán, Víctor	<b>Hotansa. Fomentar el cicloturisme als hotels d'Hotansa</b>	Màrian Buil Francesc Masoller Joan Rubio
Cornella, Ernest	Giusti, Giovanni	<b>La viabilitat de crear una nova app mòbil d'intercanvi de dades entre mòbils a través NFC</b>	Màrian Buil Francesc Masoller Joan Rubio
Cortes, Marta	Garcia, Alejandro	<b>Rebranding completo de la marca "Unno"</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Màrian Buil Ismael Hernández
Cuenca, Martí	Bonastre, Ricard	<b>E-commerce per vendre productes a propietaris de gossos</b>	Màrian Buil Francesc Masoller Joan Rubio
de Diols, Daniel	Celma, Dolors	<b>Motivación laboral en puestos de Trabajo</b>	Helena Hernández Noelia Herrero Josep Ma Raya
de Paz, David	Fernández, Aina	<b>Nous models de contingut/estratègia de continguts dels mitjans de comunicació dirigits al públic jove</b>	Helena Hernández Noelia Herrero Josep Ma Raya
Ezquerria, Marc	Molina, Jesús	<b>La viabilitat d'una idea de negoci</b>	Miriam Compte Luz Fernández Ivette Fuentes
Falip, Maragda	Rubio, Joan	<b>Fer un pla d'empresa en la transformació del model de negoci d'una petita empresa del mercat B2B en un e-commerce de cara al client final</b>	Luz Fernández Giovanni Giusti Alba Manresa

Fernández, Daniel	González, Álvaro	<b>La influència de l'estratègia de màrqueting implantada per SuperCell al joc Clash Royale</b>	Roberto Dopeso Susana Pérez Eloi Serrano
Ferrarons, Anna	Migliorini, Pablo	<b>Creació d'un Membership site sota el concepte de gimnàs virtual</b>	Luz Fernández Giovanni Giusti Alba Manresa
Ferrer, Pau	Fuentes, Ivette	<b>Estudi de mercat del turisme esportiu desestacionalitzat a Palafrugell i al Baix Empordà</b>	Lluís Codinas Mònica Oviedo Mercè Roca
Flores, Ariadna	Serrano, Sergi	<b>Empresa de menjar preparat d'aliments aptes per a al·lèrgics i/o intolerants entre d'altres components</b>	Luz Fernández Giovanni Giusti Alba Manresa
Fontclara, David	Hernández, Ismael	<b>Plataforma economia col·laborativa servei transport</b>	Luz Fernández Giovanni Giusti Alba Manresa
Gaixes, Ivan	Bernadó, Ester	<b>La viabilitat i opcions de ser consultor en gamificació a nivell online i en espais físics</b>	Jordi Bernal Antònia González Francesc Masoller
Garcés, Daniel	Kucel, Alek	<b>El multiculturalisme a Europa i el seu impacte en l'economia i la cultura en els pròxims anys</b>	Àlex Araujo Jordi Garcia Montse Vilalta
Garcia, Carlos	Ávalos, Jaume	<b>Comparador de preus de moda urbana</b>	Luz Fernández Giovanni Giusti Alba Manresa
García-Peña, Borja	Álvarez, Jesús	<b>Reestructuració del seu model de negoci. Crear una nova marca, una nova línia de productes, logística i distribució, promoció i màrqueting</b>	Jordi Bernal Antònia González Francesc Masoller
González, Jénifer	Ruiz, Aitor	<b>Com els influencers i prescriptors atrauen al públic més jove (Millennials i Generació Z) mitjançant les seves accions i els missatges que transmeten en la seva comunicació</b>	Àlex Araujo Jordi Garcia Montse Vilalta
Gutiérrez, Germán	González, Álvaro	<b>La influència de l'estratègia de màrqueting implantada per SuperCell al joc Clash Royale</b>	Roberto Dopeso Susana Pérez Eloi Serrano
Hernández, José Luis	González, Antònia	<b>Gat i gost alimentació SA</b>	Marta Artero Alfred Batet Alejandro García
Iglesias, Victor	Álvarez, Jesús	<b>Viabilitat d'un nou producte al mercat en el sector del surf: Un ponxo canviador</b>	Marta Artero Alfred Batet Alejandro García
Jorquera, Gerard	Hernández, Ismael	<b>Plataforma economia col·laborativa servei transport</b>	Luz Fernández Giovanni Giusti Alba Manresa
Lara, Tania	Carratalà, Pau	<b>Comportament del consumidor: Estudiar l'efecte gènere, diferències entre les decisions de les dones i dels homes</b>	Àlex Araujo Jordi Garcia Montse Vilalta
Latif, Humera	González, Thibisay	<b>Creació d'una empresa de decoració interior eco-friendly</b>	Marta Artero Alfred Batet Alejandro García
Llano, Marina	Migliorini, Pablo	<b>Viabilitat de l'obertura d'un centre de bellesa especialitzat (manicura-pedicura) a Mollerussa</b>	Marta Artero Alfred Batet Alejandro García
López, Silvia	Ruiz, Aitor	<b>Campanya de Branded Content per a l'empresa Zatro</b>	Aina Fernández Alex González Raquel Herrera
Martin, Edgar	Fernández, Aina	<b>El poder que tenen els projectes transmedia sobre els usuaris/target</b>	Àlex Araujo Jordi Garcia Eloi Serrano

Mitjana, Marc	González, Antònia	<b><i>Gat i gos alimentació SA</i></b>	Marta Artero Alfred Batet Alejandro García
Mohedano, Joan	Araujo, Àlex	<b><i>La utilització de múltiples pantalles per comprar, comunicar-se i relacionar-se</i></b>	Aina Fernández Alex González Raquel Herrera
de Molina, Xavier	Rubio, Joan	<b><i>Viabilitat d'un negoci amb cultiu propi i venda de productes ecològics</i></b>	Marta Artero Alfred Batet Alejandro García
Moret, Ariadna	Oller, Jordi	<b><i>Creació d'un servei de viatges especialitzat en viatges de natura</i></b>	Luz Fernández Giovanni Giusti Alba Manresa
Ortegon, Daniel	Ferliche, Emma	<b><i>Pla de negoci d'una empresa de cirurgia estètica</i></b>	Marta Artero Alfred Batet Alejandro García
Peña, Júlia	Ruiz, Noemí	<b><i>La influència que té l'algoritme de Google a través de la seva pàgina de cerca en els estudis</i></b>	Aina Fernández Alex González Raquel Herrera
Pérez, Carlos	Álvarez, Jesús	<b><i>Investigació sobre l'expansió i aportació d'un valor afegit a una empresa</i></b>	Jordi Bernal Antònia González Francesc Masoller
Pons, Júlia	González, Thibisay	<b><i>Creació d'una empresa de decoració interior eco-friendly</i></b>	Marta Artero Alfred Batet Alejandro García
Pons, Maria	Oller, Jordi	<b><i>Creació d'un servei de viatges especialitzat en viatges de natura</i></b>	Luz Fernández Giovanni Giusti Alba Manresa
Pou, Pere	Raya, Josep Ma	<b><i>Economia: Què diu de tu la música que escoltes?</i></b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Aina Fernández Noemí Ruiz
Redondo, Antonio	Carratalà, Pau	<b><i>El comportament del consumidor abans de consumir</i></b>	Àlex Araujo Jordi Garcia Eloi Serrano
Redondo, David	Álvarez, Jesús	<b><i>Emprendre una start-up de serveis de surf a través d'una app amb possibilitats d'e-commerce</i></b>	Jordi Bernal Antònia González Francesc Masoller
Reig, Aleix	Màrian Buil Montse Vilalta	<b><i>Diferències de gènere en l'ús de les xarxes socials</i></b>	Àlex Araujo Jordi Garcia Eloi Serrano
Renom, Albert	Iruela, Sandra	<b><i>El màrqueting sensorial en el punt de venda i com els sentits afecten la experiència de compra</i></b>	Àlex Araujo Jordi Garcia Eloi Serrano
Roura, Maria	Llàche, Anna	<b><i>Publicitat en el sector de la moda: El màrqueting d'influencers i bloggers</i></b>	Àlex Araujo Jordi Garcia Eloi Serrano
Ruiz, Ana	Raya, Josep Ma	<b><i>Economia: Què diu de tu la música que escoltes?</i></b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Aina Fernández Noemí Ruiz
Ruiz, Sergio	Fernández, Aina	<b><i>L'univers transmetia a les empreses</i></b>	Àlex Araujo Jordi Garcia Eloi Serrano
Sánchez, Jordi	Rof, Albert	<b><i>Desenvolupar projecte emprenedor de discovery marketing amb membership</i></b>	Jesús Álvarez Marta Corts Roberto Dopeso
Sánchez, Kevin	Fernández, Yolanda	<b><i>La creació d'una marca de rellotges personalitzables de qualitat, minimalistes i a preus revolucionaris</i></b>	Jesús Álvarez Marta Corts Roberto Dopeso

Salomó, Bernat	García, Alejandro	<b>Crear una start-up real de gestió d'anuncis (Adnetwork)</b>	Màrian Buil Francesc Masoller Joan Rubio
Sans, Adriana	Bernal, Jordi	<b>Neuromàrqueting i neurociències del consum. Avaluar les decisions no racionals de consum i els seus motius</b>	Aina Fernández Àlex González Raquel Herrera
Sayrol, Pau	Migliorini, Pablo	<b>Portar a terme la creació d'una empresa CoriumBrand</b>	Jesús Álvarez Marta Corts Roberto Dopeso
Shaqadan, Farah	González, Thibisay	<b>Creació d'una empresa de venda de productes per al món del motor enfocat a un públic femení</b>	Jesús Álvarez Marta Corts Roberto Dopeso
Torrent, Marc	Berger, Gonzalo	<b>Valoració de la qualitat dels facebook i xarxes socials de les destinacions turístiques dels Maresme. Hi ha associació entre les millors xarxes socials i el seu grau d'atractiu?</b>	Helena Hernández Noelia Herrero Josep Ma Raya
Torres, Marc	Martínez, Jesús E.	<b>Start up viatge fora: Campanya de màrqueting i pla de viabilitat de l'empresa</b>	Jesús Álvarez Marta Corts Roberto Dopeso
Torres, Oriol	Maimí, Benet	<b>Pla de màrqueting turístic i xarxes socials aplicat a l'illa de Menorca</b>	Helena Hernández Noelia Herrero Josep Ma Raya
Tusell, Albert	Luis, Carolina	<b>Impacte (turístic) del festival de música DGTL Barcelona</b>	Helena Hernández Noelia Herrero Josep Ma Raya
Valiente, Ismael	Iruela, Sandra	<b>Màrqueting de sentiments en la base/arrel empresarial de la seva empresa, negoci o projecte</b>	Helena Hernández Noelia Herrero Josep Ma Raya
Vian, Lisardo	González, Álvaro	<b>Transformació digital a l'hoteleria. Quins reptes se'ls presenten als hotels per a la seva transformació digital?</b>	Lluís Codinas Mónica Oviedo Mercè Roca
Vilaseca, Xavier	Migliorini, Pablo	<b>Portar a terme la creació d'una empresa CoriumBrand</b>	Jesús Álvarez Marta Corts Roberto Dopeso
Yebenes, José Antonio	Dopeso, Roberto	<b>Creation of a new online business health coach site from zero &amp; implementing marketing strategies in order to draw traffic into it</b>	Jordi Bernal Antònia González Francesc Masoller

<b>Doble titulació en Administració d'Empreses i Gestió de la Innovació i Màrqueting i Comunitats Digitals</b>			
<b>Estudiant</b>	<b>Tutor/a</b>	<b>Projecte-TFG</b>	<b>Tribunal final TFG</b>
Baiges, Silvia	Garcia, Carles	<b>Creació d'una aplicació mòbil per descobrir els punts emblemàtics d'una ciutat</b>	Sebastián Hernández José Luis Martínez Yolanda Tarango
Baldovi, Sara	Molina, Jesús	<b>Una nova línia de negoci dins d'una empresa ja existent amb una estratègia de màrqueting</b>	Sebastián Hernández José Luis Martínez Yolanda Tarango
Ballesteros, Oriol	Masferrer, Núria	<b>Valoració d'empreses: Desenvolupament d'un cas pràctic</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Màrian Buil Ismael Hernández
Bartumeu, Guillem	Oviedo, Mònica	<b>Pla de recerca per obrir una nova línia de producte en una empresa ja existent</b>	Màrian Buil Francesc Masoller Joan Rubio
Buch, Adriana	Fernández, Yolanda	<b>Creació d'un restaurant vegetarià de menjar ràpid a Barcelona</b>	Màrian Buil Alejandro Garcia Ignasi Solé
Domenech, Alejandro	Jordán, Víctor	<b>Nova línia de negoci de l'empresa familiar (d'esports)</b>	Miriam Compte Luz Fernández

			Ivette Fuentes
Duran-Sindreu, Eduard	Guerris, Manuel	<b>Projecte d'intervenció real a l'empresa Aglaia Consulting. Projectes Power BI, Formació avançada en Excel y Power BI</b>	Sebastián Hernández José Luis Martínez Yolanda Tarango
Fenollosa, Maria	Raya, Josep Ma	<b>Determinants dels desnonaments a nivell municipal</b>	Aina Fernández Alex González Raquel Herrera
Gallardo, Raquel	Garcia, Carles	<b>Creació d'una aplicació mòbil per descobrir els punts emblemàtics d'una ciutat</b>	Sebastián Hernández José Luis Martínez Yolanda Tarango
Gilabert, Anna	Buil, Màrian	<b>Crear una marca de roba interior masculina per a joves</b>	Ester Bernadó Thibisay González Joan Olivé
Gómez, Queralt	Serrano, Eloi	<b>Investigació sobre l'empresa mexicana ISE (International Student Embassy)</b>	Sebastián Hernández José Luis Martínez Yolanda Tarango
González, Cristina	Fuentes, Ivette	<b>Posicionament d'una empresa de vins</b>	Lluís Codinas Mònica Oviedo Mercè Roca
Kanaan, Daniel	Dopeso, Roberto	<b>La introducció d'un nou producte a Espanya. Un producte ja existent a altres països completament diferents</b>	Miriam Compte Luz Fernández Ivette Fuentes
Lorenzo, Alex	Dopeso, Roberto	<b>La introducció d'un nou producte a Espanya. Un producte ja existent a altres països completament diferents</b>	Miriam Compte Luz Fernández Ivette Fuentes
Martínez, Óscar	Fuentes, Ivette	<b>Posicionament d'una empresa de vins</b>	Lluís Codinas Mònica Oviedo Mercè Roca
Mérida, Edgar	Marín, José Luis	<b>La viabilitat d'obrir una empresa dedicada a apostes entre usuaris d'un joc conegut mundialment</b>	Màrian Buil Francesc Masoller Joan Rubio
Merino, Albert	Mariño, Ramon	<b>Estudi dels canvis a nivell de resultat d'exercici d'un canvi de forma jurídica: Estudi econòmicofinancer, previsió de tresoreria i pla de comunicació</b>	M <sup>a</sup> del Mar Alonso Màrian Buil Ismael Hernández
Miquel, Mireia	Molina, Jesús	<b>Creació d'una nova empresa com a App, per donar servei entre particulars a través d'una experiència gastronòmica entre particulars</b>	Jordi Bernal Antònia González Francesc Masoller
Navarro, Mar	Buil, Màrian	<b>Creació de MOONBOX: Una mysterybox mensual per acompanyar a la dona durant i després de l'embaràs</b>	Eva Aldeguer Yolanda Fernández Joan Rubio
Pérez, Edgar	Bernadó, Ester	<b>App negoci e-commerce, on a mesura que realitzes més activitat física, més descomptes obtens en productes/experiències esportives de primera categoria</b>	Miriam Compte Luz Fernández Ivette Fuentes
Rams, Mariona	Buil, Màrian	<b>Creació de MOONBOX: Una mysterybox mensual per acompanyar a la dona durant i després de l'embaràs</b>	Eva Aldeguer Yolanda Fernández Joan Rubio
Riera, Carles	Prat, Ignasi	<b>Dissenyar una pàgina amb podcast per a cicloturistes</b>	Miriam Compte Luz Fernández Ivette Fuentes
Rodríguez, Marlene	Araujo, Alex	<b>Crear una campanya de màrqueting amb influencers dirigida al TecnoCampus</b>	Aina Fernández Alex González Raquel Herrera
Saiz, Marta	Araujo, Alex Camón, Enric	<b>Addició tecnològica: Analitzar la part dolenta de la tecnologia i com afecta a la societat</b>	Aina Fernández Alex González Raquel Herrera

Salinas, Judith	Araujo, Alex	<b>Crear una campanya de màrqueting amb influencers dirigida al TecnoCampus</b>	Aina Fernández Alex González Raquel Herrera
Serrano, Alberto	Doposo, Roberto	<b>Realitzar un pla de màrqueting complet per a l'empresa Trasters m²</b>	Ester Bernadó Jordi Garolera Jairo Ramos
Sotelo, Alfredo	Buil, Màrian	<b>Crear una marca de roba interior masculina per a joves</b>	Ester Bernadó Thibisay González Joan Olivé
Tam, Gorka	Bernadó, Ester	<b>App negoci e-commerce, on a mesura que realitzes més activitat física, més descomptes obtens en productes/experiències esportives de primera categoria</b>	Miriam Compte Luz Fernández Ivette Fuentes

<b>Grau en Logística i Negocis Marítims</b>			
<b>Estudiant</b>	<b>Tutor/a</b>	<b>Projecte-TFG</b>	<b>Tribunal final TFG</b>
Buitrago, Juan Sebastián	Doposo, Roberto	<b>Creació d'una app/plataforma que permeti la connexió empresa-transportista</b>	Giovanni Giusti Carme Martínez Jesús E. Martínez
Calvo, Raquel	Aliaga, Txemi Doposo, Roberto	<b>GVC: Una anàlisi de país i sectorial. El cas d'Espanya</b>	Ivette Fuentes Marta Miquel Noemí Ruiz
Cambray, Roger	Palau, Enric	<b>La logística de la F1</b>	Giovanni Giusti Carme Martínez Jesús E. Martínez
Capell, Laura	Aliaga, Txemi Fuentes, Ivette	<b>Viabilitat d'obrir un Club de Vins amb superfície física a la ciutat Boise (Idaho, EUA) per a la venda al detall</b>	Roberto Doposo Jesús E. Martínez Valentina Salinas
Chicote, Enrique	Rosell, Jordi	<b>La implementació del GNC (gas natural comprimit) en diferents modes de transport, centrant la investigació en el transport terrestre</b>	Josep Ma Raya Sergi Saurí Eloi Serrano
Diàñez, Helena	Rosell, Jordi	<b>És rentable la gestió mediambiental dels principals ports del mediterrani a Espanya? Comparativa dels ports de Barcelona, port de Tarragona, port d'Algeciras, Port de Valencia, Port de Palma de Mallorca, Port de Cartagena.</b>	Josep Ma Raya Sergi Saurí Eloi Serrano
Erra, Salvador	Rosell, Jordi	<b>Impacte de la fi de les concessions de les autopistes de peatge a la comarca del Maresme</b>	Josep Ma Raya Sergi Saurí Eloi Serrano
Expósito, Jaume	Eguren, María de Lourdes	<b>Mètodes de creixement al departament aeri d'una empresa transitària</b>	Giovanni Giusti Carme Martínez Jesús E. Martínez
Farres, Martina	Fuentes, Ivette	<b>Explorar què és el que pot determinar la distribució geogràfica de la indústria dins d'un mateix país (Espanya) ...</b>	Josep Ma Raya Sergi Saurí Eloi Serrano
Gallego, Iris	Martínez, Jesús E.	<b>L'estudi del transport i la logística de mercaderies perilloses, i més focalitzat a la indústria química, al Port de Tarragona i el seu hiterland</b>	Ivette Fuentes Marta Miquel Noemí Ruiz
Girbau, Ferran	Martínez, Jesús E.	<b>Crear una empresa l'activitat de la qual consisteixi en la compra de residus industrials per a la seva posterior transformació en matèria primera, productes semielaborats o elaborats</b>	Ester Bernadó Jordi Garolera Jairo Ramos
Grisales, Sindy Paola	Martínez, Jesús E.	<b>Logística humanitària en resposta als desastres naturals, centrantme en l'organització de la Creu Roja</b>	Ivette Fuentes Marta Miquel Noemí Ruiz



Güell, Francisco Javier	Carvajal, Ernesto	<b>Empresa dedicada al disseny de reconversions de vells vaixells en iots</b>	Giovanni Giusti Carme Martínez Jesús E. Martínez
Jiménez, Antonio	Maimí, Benet	<b>Hotel flotant a Eivissa</b>	Giovanni Giusti Carme Martínez Jesús E. Martínez
Jiménez, Joaquín	Doposo, Roberto	<b>Creació d'una app/plataforma que permeti la connexió empresa-transportista</b>	Giovanni Giusti Carme Martínez Jesús E. Martínez
Lozano, Anna	Maimí, Benet	<b>Hotel flotant a Eivissa</b>	Giovanni Giusti Carme Martínez Jesús E. Martínez
Montes, Sergi	Carvajal, Ernesto	<b>Logística d'esdeveniments esportius</b>	Ivette Fuentes Marta Miquel Montse Vilalta
Pérez, Víctor	Martínez, Jesús E.	<b>Implantació i gestió del sistema Flexi Tank en una empresa transitària</b>	Ester Bernadó Jordi Garolera Jairo Ramos
Peset, Abel	Pombo, Estela	<b>Polítiques de transport espanyoles: Entendre el High Speed Rail com a complementari al transport aeri de passatgers en aeroports Hub</b>	Josep Ma Raya Sergi Saurí Eloi Serrano
Ramió, Marc	Palau, Enric	<b>Els reptes del subministrament marítim: L'America's Cup</b>	Ivette Fuentes Marta Miquel Montse Vilalta
Ramos, Sara	Aliaga, Txemi Kucel, Alek Oviedo, Mònica	<b>Estudi sobre els acords de lliure comerç, tant bilaterals com multilaterals, negociats pels Estats Units</b>	Ivette Fuentes Marta Miquel Noemí Ruiz
Regader, Julià	Aliaga, Txemi Fuentes, Ivette	<b>Consultoria estratègica i d'operacions, concretament en l'àmbit d'optimització de costos logístics i de transport</b>	Giovanni Giusti Carme Martínez Jesús E. Martínez
Roca, Marina	Pombo, Estela	<b>Estudi del sector textil dels últims anys centrant-se en l'evolució de la moda "fast-fashion" i la seva logística</b>	Josep Ma Raya Sergi Saurí Eloi Serrano
Rodríguez, Mónica	Eguren, María de Lourdes Escribano, Carlos	<b>Plataforma virtual gestió transport terrestre</b>	Giovanni Giusti Carme Martínez Jesús E. Martínez
Romanov, Nikita	Pombo, Estela	<b>Consolidació de comandes (begudes) en els restaurants d'un mateix municipi, en aquest cas Cabrils</b>	Roberto Doposo Jesús E. Martínez Valentina Salinas
Roy, Aleix	Rosell, Jordi	<b>Creació de l'empresa Droy Package</b>	Giovanni Giusti Carme Martínez Jesús E. Martínez
Salvatella, Miguel	Rosell, Jordi	<b>MSC la nova terminal de passatgers en el port de Barcelona</b>	Ivette Fuentes Marta Miquel Montse Vilalta
Sifré, Marc	Eguren, María de Lourdes	<b>Ticketing en esdeveniments esportius</b>	Ivette Fuentes Marta Miquel Montse Vilalta
Verdera, Jordi	Aliaga, Txemi Giusti, Giovanni	<b>Establiment d'una empresa que aconsegueixi oferir als supermercats d'Eivissa i Formentera un servei d'aprovisionament de la majoria de productes dels seus lineals</b>	Roberto Doposo Jesús E. Martínez Valentina Salinas
Vilanova, Ferran	Martínez, Jesús E.	<b>Crear un NVOCC</b>	Ester Bernadó Jordi Garolera Jairo Ramos

**Annex 2: Relació d'empreses que han acollit estudiants en pràctiques (curs 2017-2018)**

• ZEMBEDCOM	• AUTORITAT PORTUÀRIA DE BARCELONA
• 2SHAPES TECHNOLOGIES SLU	• AUTORITAT PORTUÀRIA DE BARCELONA
• 50X GROWTH SOLUTIONS SL	• BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA SA
• 5TH ESSENCE SQUARE	• BAR RESTAURANTE PENSIÓN GALICIA
• A. HARTRODT	• BASF
• ABERTIS INFRAESTRUCTURES	• BBVA
• ABYLIGHT STUDIOS	• BCN VISION
• AC HOTEL	• BEEWING.COM
• ACCENTURE OUTSOURCING SERVICES	• BEIERSDORF
• ACCENTURE SLU	• BERGÉ
• ACRA BLUE	• BHAIRAVA SL
• ACTURA 12 SL	• BIGLE IBERIA
• ACV ESPAÑA	• BILUA E-COMMERCE
• ADDRESS PROPIERTIES	• BIMYOU
• ADEQA QUALITY	• BIOIBÈRICA
• AFIRMA GESTIÓN	• BITBIA MARKETING ONLINE SL
• AGLAIA CONSULTING	• BLUE PLANET RAIL
• AINA PICORNELL	• BONES VACANCES
• AJUNTAMENT DE CABRERA DE MAR	• BONET ESPECIALITATS HIDROQUÍMIQUES
• AJUNTAMENT DE PREMIÀ DE DALT	• BRANDSPOTTING - BEATIFUL WORLD
• AJUNTAMENT DE SANTA SUSANNA	• BRUNSWICK IBERIA
• AKROVALIS	• BUGA INTERNET
• ALAN PARDINES SICILIA	• BURJONS ASSOCIATS GESTORIA ASS SLP
• ALEGRIA HOTELS	• CAFFE TRICOLORE SL
• ALMANAC BARCELONA	• CAMPING DEL MAR MALGRAT SL
• ALMIRALL SA	• CAN MARQUES SL
• ALTIUS SA	• CAPGEMINI
• AMAMUSIC 2015 SL	• CARNES I VIANDES DE CANOVELLES
• AMBISORT RECYCLING	• CARPE DIEM COMUNICACIÓ
• AMDERMIK SL	• CERTIS OBRES I SERVEIS SAU
• ANIMALING ONLINE	• CINESA
• ANTONIO PUIG SA	• CIT SA
• APEN CENTRE INFORMATIC	• CLONICA NETWORKS
• ARCESE ESPAÑA	• CLOUD 5 BARCELONA
• ARENA MEDIA COMMUNICATION	• CLUB ESCALADA MATARÓ
• ARES BARCELONA SL	• CLUB NÀUTIC EL BALÍS
• ARTEMI NOLLA GRUP GESTIÓ DE RESTAURANTS SL	• CMA CGM IBÉRICA S.A.U.
• AS BORRAZ GASCON SL	• CONFECCIONES ANITEX SL
• ASPASION SHORT RENTALS SL	• CONFORAMA
• ASSOCIACIÓ CULTURAL RASTAFARI BARCELONA	• CONSORCI PROMOCIÓ TURÍSTICA COSTA DEL MARESME
• ASSOCIACIÓ ESPORTIVA BOET MATARÓ	• CONSULTORS D'EMAS, SLU
• AUSSIE UE SL	• CORPORACIÓ ALIMENTÀRIA GUISSONA SA
• AUTOMÒBILS BERTRAN	• COSCO SHIPPING LINES



• CREATUMARKETING	• GENTIC
• CUSTOMS MANAGEMENT CONSULTING	• GITEX INNOVA SOLUTIONS SL
• D+B INTERSECTION	• GLOVO
• DCM ARGENTONA	• GP GRUPO PERITOS JUDICIALES
• DECLINAM SL	• GRANDI NAVI VELOCI ESPAÑA SL
• DELOITTE SL	• GROWPRO EXPERIENCE
• DESIRE TECHNOLOGIES SL	• GRUP BROKERS MAS SERRA CORREDORIA D'ASSEGURANCES SL
• DEUSTCHE BANK SAE	• GRUP QUALIA
• DIR.COM	• GRUPO CHOICE
• DITEC AUTOMOVILES BARCELONA	• GYMCOMPANY SL
• DRAGON CAPITAL INVESTORS SL	• HAPPY PUNT SA
• DRESCCODE UNIFORMES CONTEMPORÁNEOS	• HASHING SQUAD
• E.G.O. APPLIANCE CONTROLS S.L.U.	• HAVAS MEDIA GROUP
• EUROPASTRY	• HELLOTIME SL
• EL FORN DE LA VILA	• HILTON OF SPAIN
• EL TEMPS DE LA VINYA SL	• HOSTAL CAL SILES
• EMELEC VIASCOM SA	• HOTEL ATENEA PORT
• ENGIE ESPAÑA	• HOTEL EUROSTARS GRAND MARINA
• EPINIUM	• HOTEL IBIS MATARÓ
• ERKHO SIDER SL	• HOTEL RESTAURANT RONDA FIGUERES
• ESED IT & CYBER SECURITY	• HOTELES CATALONIA
• ESPINALER SL	• IDG
• ESTALELLA AUDIOVISUAL	• INDUSTRIAL BREINCO
• ESTELEC INSTALACIONES ELÉCTRICAS	• INGENIERÍA DE LA INFORMACIÓN
• ESTHER PRADELL-DIARI BITXOS	• INGRAM MICRO
• ESTRATÈGIES DE MARKETING ONLINE	• INNOVACIÓ, ELECTRÒNICA I MOBILITAT
• EXCENTRIS PRODUCTION SL	• INNROUTE TECHNOLOGY
• EXPONOVIAS	• INVERSERHS
• FACTORÍA DE PROYECTOS	• INVERTIES PROPERTIES
• FANFROID ENTERTAINMENT	• IP CLEANING ESPAÑA SL
• FEDERAL SIGNAL VAMA	• ITT MEDTANK LOGISTICS
• FEREMBAL SL	• J3B3 ECONOMICS SL
• FIGUERAS SEATING SOLUTIONS SL	• JATRO BCN
• FIRA INTERNACIONAL DE BARCELONA	• JJPRO BARCELONA SL
• FIRMENICH SA	• JOAQUÍN VIÑAS GALÁN
• FOUNDINGERS GROUP SL	• JOHAN CRUYFF ACADEMICS INTERNATIONAL SL
• FRAIKIN ALQUILER VEHÍCULOS SA	• JORDI VERDAGUER SÁNCHEZ (HOLA ADS)
• FUNDACIÓ CATALUNYA LA PEDRERA	• JOSEP DEL BAS I ASSOCIATS SL
• FUNDACIÓ ESADE	• JOYERÍA TOUS
• FUNDACIÓ PER A LA UNIVERSITAT OBERTA DE CATALUNYA	• JPRO BARCELONA
• FUNDACIÓ PRIVADA CATALANA CET10	• JUEGOS KOMPAN
• FUNLANG SL- INLINGUA MATARÓ	• JUMA CONSULTORES
• FUTURE COSMETICS	• KEGUAY STYLE SL
• GENERAL DE FRANQUICIAS	• KH LLOREDA SA

• KNOW HOW TECHNOLOGIES	• OH MY VENTURES SL
• KNOWLEDGE EXPERIENCE SL	• OH STRATEGY AND DIGITAL COMMUNICATION
• KRESTON IBERAUDIT MRM	• ORAIN TECHNOLOGIES
• LA FONDA EUROPA DE GRANOLLERS	• ORYGEN EXPERIENCES
• LABORATORIOS HARTMANN	• P&O FERRYMASTERS, SA
• LAIETANA CONSULTING	• PATAU GABINET ECONÒMIC
• LEFTIES (GRUPO INDITEX)	• PATCHWORK COMUNICA
• L'EMPORDÀ CATERING & EVENTS SL	• PHAREL COMPLEMENTS
• LESTBRICO	• PHOTOBOOTH EUROPA SL
• LIBERTY CARGO	• PLANETA DE AGOSTINI
• LIDL SUPERMERCADOS SAU	• PLAY WANABE
• LIVING IT EXPERIENCES	• PLUS ULTRA SA
• LLOGUERS MATARÓ	• POLYTECH-DOMILENS
• LOLA VILLAESCUSA STUDIO	• PROJECT FOLDER SL
• LUCAS FOX INTERNATIONAL PROPERTIES	• PROSIMA TECH PACK
• LUXURY HOTELS INTERNATIONAL OF SPAIN SLU	• PUBLIDASER
• MAGNETI MARELLI	• PUNTO FA
• MANEL BOTÍAS GARCÍA	• RIBE SALAT CONSULTING
• MANPOWER ETT	• RIO MÁRKETING
• MANUFACTURAS DE LA ETIQUETA	• RIVER INTERNATIONAL SL
• MARINA BARCELONA 92 S.A.	• ROMEU YUSTE
• MARITIMA DAVILA BARCELONA	• ROSENDO MILA
• MARKEETER LAB SL	• ROSTISSERIA ROCA
• MARKETING FOR HAPPY MINDS SL	• ROYALFREIGHT
• MATEX 05 SL	• SANDIR
• MCCANN ERICKSON SA	• SANT MARTÍ 1958 SL
• MEDITERRANEAN SHIPPPING COMPANY ESP.	• SAVIAT BRANDS SLU
• MILIMETRIC MARKETING	• SCHNEIDER ELECTRIC
• MIREIA FUSTÉ	• SCHUNK INTEC SLU
• MOVIL ACCESS	• SEED MUSIC SCP
• MULTIVACK PACKAGING SYSTEMS	• SEEN JOBS
• MUN FERMENTS	• SERVICIOS EMPRESARIALES DEL MARESME SLU
• MUSETTE PREMIUM SL	• SHARGO
• MUTLIVAC PRODUCTION SPAIN	• SIBER VENTILACIÓN
• NADAL FORWARDING	• SINTELEC
• NEIXTAGS SL	• SOHO HOUSE BARCELONA
• NETCLOUD ENGINEERING	• SOLAR PROFIT ENERGY SERVICES SL
• NETMIND	• SOLUCIONES NETQUEST DE INVESTIGACIÓN
• NEW WAVE SPORTSWEAR	• STRONG TOOLS
• NILFISK SAU	• STUDIO 94
• NOATUM MARITIME	• TAE EUROPA
• NOTHINGAD COMUNICACIÓ SL	• TAYMORY
• NOTONLYWEBS, COMUNICACIÓ I MÀRKETING ON-LINE SL	• TEKMAN BOOKS
• NOVOTRES SUR SL	• TERMINAL CATALUNYA

• TESA TAPE SA	• VALUA TRAVEL
• THE WHITE RABBIT	• VIATGES UNIVERSITY
• TOTAL CARE EUROPE SL	• VIATJAMÉS QUE MAI
• TOTESPAI	• VILLÀ VIATGES
• TOUS ADVOCATS-FINQUES EL VERAL	• VINCCI HOTELES SA
• TRANSCOMA CRUISE & TRAVEL SL	• VINCENT AGENCIA PUBLICIDAD
• TRANSDINA	• WEBBING ONLING SERVICES
• TRANSPORTES PEJO SA	• WESTWING
• TRASLARISA	• WITBOOKING
• TUNAP PRODUCTOS QUÍMICOS	• WORLD TRADE CENTER HOTEL
• U&R INICIATIVA EMPRESARIAL, ECONOMISTAS Y ABOGADOS, S.L.	• WUAKI TV SLU
• UBISOFT BARCELONA MOBILE SLU	• WÜRTH ESPAÑA
• UNITED BARCODE SYSTEMS SL	• XAVIER GALISTEO JIMÉNEZ (GESCOMAT)
• UNITRANSFER MARKETING SYSTEMS SL	• ZATRO
• URH CIUTAT DE MATARÓ	• ZURICH SERVICES AIE