

## 4. Planificación de las enseñanzas

Código del plan de estudios: 1312

### 4.1 Estructura básica de las enseñanzas

Tipos de materia		Nº créditos ECTS
Ob	Obligatorias	48
Op	Optativas	0
PE	Prácticas Externas	0
TFM	Trabajo Fin de Máster (obligatorio en Máster)	12
	Créditos totales	60

### 4.2 Organización temporal de las asignaturas

#### PRIMER CURSO

PRIMER CUATRIMESTRE				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
Total ECTS			0	

SEGUNDO CUATRIMESTRE				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
Total ECTS			0	

ANUALES				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
207660	BUSINESS & SALES	Obligatoria(OB)	9	Primero



207661	COMMUNICATION, CONTENT & SMO	Obligatoria(OB)	6	Primero
207662	DATA ANALYTICS	Obligatoria(OB)	9	Primero
207663	ESTRATEGIA Y MARKETING PARA EMPRESAS DEL SIGLO XXI	Obligatoria(OB)	9	Primero
207664	PERFORMANCE MARKETING	Obligatoria(OB)	9	Primero
207665	PRÁCTICAS EN ENTORNOS SIMULADOS	Obligatoria(OB)	6	Primero
207666	TFM	Trabajo Fin de Título (TFT)	12	Primero
<b>Total ECTS</b>			<b>60</b>	

## SEGUNDO CURSO

PRIMER CUATRIMESTRE				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
<b>Total ECTS</b>			<b>0</b>	

SEGUNDO CUATRIMESTRE				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
<b>Total ECTS</b>			<b>0</b>	

ANUALES				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
<b>Total ECTS</b>			<b>0</b>	

## TERCER CURSO

PRIMER CUATRIMESTRE				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso



Total ECTS	0	
------------	---	--

SEGUNDO CUATRIMESTRE				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
Total ECTS			0	

ANUALES				
Código	Asignatura	Tipo	ECTS	Curso
Total ECTS			0	

### 4.3 Estructura en base a itinerarios formativos (si los hubiese)

No procede.



## 4.4 Descripción detallada de las asignaturas

### ASIGNATURAS PRIMER CURSO



Asignatura: BUSINESS & SALES

Código: 207660

Carácter: Obligatoria(OB)

ECTS: 9

Curso: Primero

Cuatrimestre: Anual

Idiomas de impartición: Español

Porcentajes de modalidad de impartición

- Presencial: 80 %
- Virtual: 20 %
- Híbrido: 0 %

### Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Óscar	González Benito		Interno	0
Marcos	Rodríguez González		Externo	2
María Teresa	Oter Hornillo		Externo	1.5
Pablo	Rodríguez Santamaría		Externo	2
Marta	Gómez Jiménez		Externo	1.5
Juan Antonio	Pérez Vega		Externo	2

### Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Competencias (COM)	Básicas: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 Generales: CG1. Específicas: CE1, CE2, CE3, CE4. CE5, CE9 y CE10.	
Habilidades o Destrezas (HD)	El alumno será capaz de entender el modelo propio de agencias de consultoría online, entender el entorno empresarial de éstos, conocer el origen, el desarrollo y las fases de una agencia de consultoría digital desde sus inicios hasta su consolidación, conocer los problemas organizativos habituales en la transformación digital de estas empresas, conocer cómo se comunican y cómo se posicionan en un entorno laboral cada vez más competitivo pero también intrínsecamente colaborador como es el online, así como conocer la legalidad relacionada con los productos o técnicas de marketing digital y las nuevas tendencias tecnológicas que marca el mercado y que implican, directamente, cambios en el concepto original y la práctica del marketing digital.	

### Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Evaluación continua	Continua	70

Pruebas finales

Final

30

### Descripción de contenidos

- Consultoría digital**: estructura organizativa, entorno laboral y profesional de las empresas de consultoría digital, comunicación con el cliente en proyectos de consultoría digital, presentaciones en soportes audiovisuales, documentación y tratamiento de la información, Data Studio, técnicas y consejos para defender un proyecto eficazmente.
- WCMS**: arquitectura y diseño de un sitio web, aplicaciones web, principales gestores: WordPress, Magento, Drupal, etc. elección adquisición del dominio y del hosting, instalación de CMS, principales funcionalidades de un CMS, plugins imprescindibles, chatbots.
- CRM**: Uso y gestión de una base de datos, tipos, interrelación con el Dpto. de ventas, interrelación con las distintas disciplinas de Marketing Digital, diferencias con ERP, CRM e IA, Social CRM, principales plataformas, ejemplos y casos de éxito.
- Legalidad**: legislación vigente en las distintas disciplinas de marketing digital, legislación asociada a la compra online (pasarelas de pago, formularios de compra), NDA y LOPD; seguridad y tratamiento de los datos online, protocolos de seguridad, posibles implicaciones derivadas de la violación de los derechos del consumidor online.
- Growth Hacking & Neuromarketing**: objetivos de aplicación, perfiles, necesidades, psicología del consumidor, tipos, estrategias y canales, métricas clave, herramientas, técnicas y metodologías, ejemplos y casos de éxito, interrelaciones entre disciplinas.
- eSports**: impacto en la industria del marketing digital, generación de oportunidades, perfiles, estrategias y canales, creación de contenidos, definición de audiencias, eSports influencers, patrocinios, métricas clave, ejemplos y casos de éxito.
- Blockchain en Marketing Digital**: características y funcionamiento de la cadena de bloques, relación y ventajas de combinarlo con el Marketing Digital, uso de criptomonedas, criptodivisas específicas para campañas de Marketing Digital, Smart Contracts, ejemplos y casos de éxito.
- Digital Signage**: señalización digital outdoor e indoor, señalización digital corporativa, tipos de contenidos dependiendo la finalidad, elementos intervinientes y medidores de audiencia, funcionamiento, usos, ejemplos y casos de éxito, principales eventos del sector.
- VR, AR, MR & ER**: realidad virtual, elementos intervinientes en VR, realidad aumentada, elementos intervinientes en AR, realidad mixta, elementos intervinientes en MR, últimas tecnologías, tipos de contenido, realidad extendida, ejemplos y casos de éxito, principales eventos del sector.
- Marketing biométrico**: experiencias, reconocimiento facial, marketing basado en sonido, marketing olfativo, marketing 3D, interrelaciones con el marketing basado en VR, AR & MR, interrelaciones con IoT, interrelaciones con Digital Signage, ejemplos y casos de éxito.
- Lenguajes de programación**: tipos y niveles de lenguaje; conceptos básicos de los principales lenguajes de programación usados en marketing digital HTML, CSS, JavaScript, AMP, Python y SQL, características, sintaxis, y semántica, elementos de cada lenguaje (tipos de datos, variables, funciones, clases...), herramientas de desarrollo.
- Diseño gráfico**: identidad corporativa y manual de marca, elementos gráficos fundamentales, técnicas para el diseño gráfico, principales herramientas del sector, creación de piezas de contenido audiovisual para el apoyo a otras disciplinas de marketing digital.
- Empleabilidad**: Procesos de selección en empresas digitales, búsqueda de empleo, contenido y diseño de un CV, herramientas de elaboración de CV, preparación de entrevistas, presentación y storytelling, lenguaje corporal, emprendimiento y startups, ecosistema: incubadoras, aceleradoras, programas, etc, fases, ejemplos de éxito.

Asignatura: COMMUNICATION, CONTENT & SMO				Código: 207661
<b>Carácter:</b> Obligatoria(OB)	<b>ECTS:</b> 6	<b>Curso:</b> Primero	<b>Cuatrimestre:</b> Anual	
<b>Idiomas de impartición:</b> Español				
<b>Porcentajes de modalidad de impartición</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Presencial:</b> 80 %</li> <li>• <b>Virtual:</b> 20 %</li> <li>• <b>Híbrido:</b> 0 %</li> </ul>				
<b>Profesores</b>				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Óscar	González Benito		Interno	0
Laura	Sanz Fernández		Externo	0.3
María Teresa	Oter Hornillo		Externo	3
Margarita	González Casado		Externo	0.5
Lucía	Redondo García		Externo	0.2
Nuria	Fernández Delgado		Externo	2
<b>Resultados de aprendizaje previstos</b>				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Habilidades o Destrezas (HD)	En este módulo se aprenderán las técnicas esenciales para la creación de contenido genérico y de marca para una empresa o agencia digital, además de su posterior publicación y distribución mediante Redes Sociales (Social Media), la gestión y organización de estos contenidos y la planificación para la creación de una estrategia de atracción Inbound Marketing, especialmente con enfoque B2B.			
Competencias (COM)	Básicas: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 Generales: CG1. Específicas: CE1, CE2, CE5. CE8, CE9 .			
<b>Tabla de evaluación</b>				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Evaluación continua	Continua	70		
Pruebas finales	Final	30		
<b>Descripción de contenidos</b>				



- **Content Marketing**: técnicas para la creación de contenido atractivo y adaptado a la audiencia, herramientas para la creación, diseño, gestión, organización y corrección de contenido, bancos de imágenes y elementos gráficos, consejos prácticos para la redacción efectiva, SEO de contenidos, análisis de tendencias de búsqueda.
- **SEO Copywriting**: optimización de campos mediante las principales meta etiquetas HTML, optimización de imágenes, optimización del enlazado interno y externo, herramientas intermedias para la optimización de contenidos, mejores prácticas.
- **SMO**: elección de redes sociales acorde a objetivos (Facebook, Instagram, Waze, Spotify, Tik Tok, etc.), Community Management, interrelación con el blog corporativo, creación y viralización de piezas de contenido, herramientas intermedias, marketing de influencers. Chatbots.
- **Comunicación digital, branding & ORM**: elementos del branding; identidad digital corporativa y personal; conceptos de imagen de marca y marca personal; metodología y gestión de la reputación digital; herramientas habituales; buenas prácticas; monitorización y reporting.
- **Inbound Marketing**: Definición y creación de estrategias mediante la creación y distribución de contenido, (listas segmentadas, workflows, Smarketing, etc), objetivos SMART, diseño del buyer persona, funnels, landing pages, TYP, CTAs, principales herramientas, automatizaciones, Lead Nurturing, Lead Scoring, Sales Cycle basado en CRM.





Asignatura: DATA ANALYTICS				Código: 207662
<b>Carácter:</b> Obligatoria(OB)	<b>ECTS:</b> 9	<b>Curso:</b> Primero	<b>Cuatrimestre:</b> Anual	
<b>Idiomas de impartición:</b> Español				
<b>Porcentajes de modalidad de impartición</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Presencial:</b> 80 %</li> <li>• <b>Virtual:</b> 20 %</li> <li>• <b>Híbrido:</b> 0 %</li> </ul>				
<b>Profesores</b>				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Carlos	Arciniega Martínez		Externo	0.5
Javier	Parra Domínguez		Interno	2
Álvaro	Andrés Enríquez		Externo	1.5
Javier	Ramos Turrión		Externo	0.5
Pablo	Rodríguez Santamaría		Externo	1.5
Sergio	Sánchez Jorge		Externo	1.5
Daniel	Borrego García		Externo	1.5
<b>Resultados de aprendizaje previstos</b>				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10. Generales: CG1. Específicas: CE1, CE2, CE5, y CE10.			
Habilidades o Destrezas (HD)	En este módulo se aprenderán los conceptos básicos de programación, tratamiento de datos, analítica web e inteligencia digital necesarios para el futuro manejo de datos y las fases asociadas a él en el entorno digital propio de una empresa en proceso de digitalización, ya digitalizada o puramente digital, como una agencia de marketing online. De este modo, el alumno será capaz de extraer información, analizarla, detectar métricas relevantes, procesarlas, interpretarlas y convertirlas a un formato legible y comprensible para el cliente final, a menudo, poco habituado con la terminología y los procedimientos propios de una disciplina avanzada y especializada como el Data Analytics.			
<b>Tabla de evaluación</b>				
Prueba	Tipo	% Ponderado		



Evaluación continua	Continua	70
Pruebas finales	Final	30

### Descripción de contenidos

**\*\*Analítica Web\*\***: objetivos, métricas y KPIs, herramientas de análisis y medición de resultados, optimización y buenas prácticas; el informe de auditoría, interrelación con Google Search Console, uso de Google Tag Manager como contenedor de píxeles de seguimiento, Google 360.  **\*\*Inteligencia Digital\*\***: Definición y uso de la inteligencia digital; procesos ETL acopio, tratamiento y análisis de datos, inferencia estadística, analítica de datos, tecnologías y herramientas, lenguaje R, IA, sensorización e IoT, Business intelligence .  **\*\*Big Data\*\***: Big Data Marketing, interrelación con Marketing automation, análisis de información, generación de nuevas oportunidades de venta, toma de decisiones en tiempo real, detectar y evitar posibles pérdidas, detección de malas prácticas y fraudes.

Asignatura: ESTRATEGIA Y MARKETING PARA EMPRESAS DEL SIGLO XXI		Código: 207663		
<b>Carácter:</b> Obligatoria(OB)	<b>ECTS:</b> 9	<b>Curso:</b> Primero	<b>Cuatrimestre:</b> Anual	
<b>Idiomas de impartición:</b> Español				
<b>Porcentajes de modalidad de impartición</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Presencial:</b> 80 %</li> <li>• <b>Virtual:</b> 20 %</li> <li>• <b>Híbrido:</b> 0 %</li> </ul>				
<b>Profesores</b>				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Gustavo Sebastián	Lannelongue Nieto		Interno	1
Jesús	Galende Del Canto		Interno	1
Pablo Antonio	Muñoz Gallego		Interno	1
Jesús	Rivas Luis		Interno	1
Álvaro	Garrido Morgado		Interno	1.5
María Mercedes	Martos Partal		Interno	2
Javier	González Benito		Interno	1.5
<b>Resultados de aprendizaje previstos</b>				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10. Generales: CG1. Específicas: CE1, CE2, CE3, CE4.			
Habilidades o Destrezas (HD)	El alumno será capaz de gestionar y liderar equipos humanos para afrontar una planificación estratégica de negocio que aproveche las oportunidades derivadas del desarrollo de las tecnologías de información y comunicación. En particular, conocer y ser capaz de aplicar los conceptos, procedimientos y técnicas de marketing integrando y complementando las acciones propias de entornos tradicionales con actuaciones dirigidas al canal online.			
<b>Tabla de evaluación</b>				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Pruebas finales	Final	30		



Evaluación continua	Continua	70
---------------------	----------	----

### Descripción de contenidos

**\*\*Estrategia empresarial\*\***: planificación estratégica: análisis, formulación e implantación de la estrategia; el plan de empresa; de estrategia a las operaciones: gestión por procesos; sistemas de gestión y calidad y modelos de excelencia; liderazgo y habilidades directivas; tecnologías aplicadas a la gestión empresarial.  **\*\*Fundamentos de marketing y marketing digital\*\***: conceptos fundamentales de marketing: del marketing offline al marketing online; planificación estratégica de marketing y marketing digital; análisis y segmentación de mercados offline y online; políticas comerciales; definición de la oferta y presencia offline y online; comunicación offline y online; marketing digital; canales de distribución offline y online; logística; comercio electrónico.

**Asignatura: PERFORMANCE MARKETING**
**Código: 207664**
**Carácter: Obligatoria(OB)**
**ECTS: 9**
**Curso: Primero**
**Cuatrimestre: Anual**
**Idiomas de impartición: Español**
**Porcentajes de modalidad de impartición**

- **Presencial: 80 %**
- **Virtual: 20 %**
- **Híbrido: 0 %**

### Profesores

Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Óscar	González Benito		Interno	0
Álvaro	Andrés Enríquez		Externo	3.5
Adrián	González González		Externo	1.5
Tania	Prieto Pérez		Interno	0.3
Eduardo	Agudo García		Externo	1
Lucía	González González		Externo	1
Soraya	García Merino		Externo	0.5
Rubén	Martín Durán		Externo	0.5
Laura	Sanz Fernández		Externo	0.2
María Teresa	Oter Hornillo		Externo	0.5

### Resultados de aprendizaje previstos

Tipo de resultado	Descripción	Código
Habilidades o Destrezas (HD)	Con este módulo se analizarán las principales técnicas de publicidad y promoción directa online, tales como el posicionamiento orgánico y patrocinado mediante los distintos soportes que ofrece AdWords (Shopping, Display, YouTube...), el marketing de afiliación, publicidad y venta a través de comercio electrónico, compra programática de anuncios publicitarios (con tecnología Real Time Bidding), publicidad directa con email marketing y en dispositivos móviles (tablets, smartphone, feature phone...).	
Competencias (COM)	Básicas: CB6, CB7, CB8, CB9 y CB10. Generales: CG1. Específicas: CE1, CE2, CE5, CE6, CE7, CE8, CE9 y CE10.	

### Tabla de evaluación

Prueba	Tipo	% Ponderado
Pruebas finales	Final	30
Evaluación continua	Continua	70

### Descripción de contenidos

- \*\*SEO, SXO, CRO & UXO\*\***: Diseño de una estrategia para el posicionamiento orgánico de un sitio web dentro de los principales buscadores, Optimización de los diferentes elementos para su indexación, Black Hat SEO, Usabilidad y UX, Accesibilidad.
- \*\*Google Ads y Compra programática\*\***: creación y optimización de campañas, creatividades y segmentaciones, comparativa con otros buscadores; posibles penalizaciones, recomendaciones y mejoras para obtener un ROI óptimo, análisis de los principales KPIs, principales plataformas del mercado.  **\*\*SMA\*\***: creación y optimización de campañas, creatividades y segmentaciones, elección de la mejor red social basada en objetivos; posibles penalizaciones, recomendaciones y mejoras para obtener un ROI óptimo, análisis de los principales KPIs, principales plataformas del mercado.  **\*\*Ecommerce\*\***: principales comparadores de precios y marketplaces, herramientas para la creación de un ecommerce, Woocommerce, Amazon, herramientas intermedias, pasarelas de compra, pasarelas de pago y optimización, medios de pago, el embudo de venta y conversión, plataformas transaccionales, principales métricas.
- \*\*Marketing de Afiliación\*\***: Definición y uso de la afiliación, técnicas para la captación y fidelización, control y gestión de afiliados, detección de fraude, herramientas de control, píxeles de medición, conversión y seguimiento, soportes publicitarios permitidos, buenas y malas prácticas, sitios web de nicho, medición, tracking y creación de informes.  **\*\*Email marketing\*\***: Creación de estrategias de email marketing, buenas y malas prácticas en los envíos, elementos esenciales en la creación de emails, métricas e indicadores habituales, herramientas de software, plugins y web apps de envío y creación de emails (interfaz, uso, aprovechamiento y opciones avanzadas).  **\*\*Mobile Marketing\*\***: optimización de aplicaciones en Google Play y App Store, creatividades específicas en publicidad basada en motores de búsqueda, creatividades específicas en publicidad basada en redes sociales, ASO, interrelación con AVO, PWA, gamificación y advergaming.

Asignatura: PRÁCTICAS EN ENTORNOS SIMULADOS				Código: 207665	
<b>Carácter:</b> Obligatoria(OB)	<b>ECTS:</b> 6	<b>Curso:</b> Primero	<b>Cuatrimestre:</b> Anual		
<b>Idiomas de impartición:</b> Español					
<b>Porcentajes de modalidad de impartición</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Presencial:</b> 80 %</li> <li>• <b>Virtual:</b> 20 %</li> <li>• <b>Híbrido:</b> 0 %</li> </ul>					
<b>Profesores</b>					
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos	
Óscar	González Benito		Interno	0	
Pablo	Rodríguez Santamaría		Externo	0	
Javier	Parra Domínguez		Interno	0	
<b>Resultados de aprendizaje previstos</b>					
Tipo de resultado	Descripción	Código			
Competencias (COM)	Básicas_ CB6, CB7, CB8, CB9, CB10. Generales: CG1. Específicas: CE1, CE2, CE3, CE4, CE5, CE6, CE7, CE8, CE9, CE10				
Habilidades o Destrezas (HD)	El alumno será capaz de aplicar todos los conceptos, procedimientos y técnicas aprendidos en el contexto de una agencia de marketing online				
<b>Tabla de evaluación</b>					
Prueba	Tipo	% Ponderado			
Pruebas finales	Final	30			
Evaluación continua	Continua	70			
<b>Descripción de contenidos</b>					
<input type="checkbox"/> Prácticas en Agencia Simulada: simulación del día a día de una agencia llevando los distintos tipos de perfiles de la misma (venta, consultoría...) y ello conlleva la creación de las diferentes propuestas, campañas, informes... con variaciones de requisitos, temporalidad...					

Asignatura: TFM		Código: 207666		
<b>Carácter:</b> Trabajo Fin de Título (TFT)	<b>ECTS:</b> 12	<b>Curso:</b> Primero	<b>Cuatrimestre:</b> Anual	
<b>Idiomas de impartición:</b> Español				
<b>Porcentajes de modalidad de impartición</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Presencial:</b> 80 %</li> <li>• <b>Virtual:</b> 20 %</li> <li>• <b>Híbrido:</b> 0 %</li> </ul>				
<b>Profesores</b>				
Nombre	Apellidos	Nº Identificación	Interno/Externo	Nº ECTS Impartidos
Javier	Parra Domínguez		Interno	0
Pablo	Rodríguez Santamaría		Externo	0
Óscar	González Benito		Interno	0
Álvaro	Andrés Enríquez		Externo	0
<b>Resultados de aprendizaje previstos</b>				
Tipo de resultado	Descripción	Código		
Competencias (COM)	Básicas: CB6, CB7, CB8, CB9, CB10 Generales: CG1. Específicas: CE1, CE2, CE3, CE4, CE5, CE6, CE7, CE8, CE9, CE10			
Habilidades o Destrezas (HD)	El alumno será capaz de aplicar todos los conceptos, procedimientos y técnicas aprendidos en el contexto de un proyecto de marketing online.			
<b>Tabla de evaluación</b>				
Prueba	Tipo	% Ponderado		
Pruebas finales	Final	30		
Evaluación continua	Continua	70		
<b>Descripción de contenidos</b>				
<input type="checkbox"/> TFM: estrategia global que abarque todos los medios explicados anteriormente, así como los distintos aspectos jurídicos, contención de datos, analíticas... Explicación de dicha estrategia ante un cliente ficticio, durante una hora y ante una serie de requisitos (objetivos tácticos, estratégicos, presupuesto, plazos, recursos...).				





**ASIGNATURAS SEGUNDO CURSO (si lo hubiera)**

**ASIGNATURAS TERCER CURSO (si lo hubiera)**

## **4.5 Actividades y metodologías docentes**

La asignación de TFMs se realizará de manera proporcional entre el todo el profesorado del título de forma que cada profesor/a no dirija más del 10% de los TFMs.

## **4.6 Calendario de comienzo y fin del programa**

**4.6.1 Duración del programa en meses: 10**

### **4.6.2 Fechas de inicio**

**Primer edición:** Entre 15 de septiembre y 15 de diciembre

- Del 06-10-2025 al 26-06-2026

**Segunda edición:**

- Del - al -

**4.6.3 Número de ediciones: 1**