



VICEDECANATO DE POSTGRADO E
INVESTIGACIÓN

Campus de Somosaguas.- 28223 Pozuelo de
Alarcón (Madrid)

Teléfono 91 394 2319 Fax: 91

394 2379 Correo-e:

svicedec@ccee.ucm.es

Facultad de Ciencias Económicas y
Empresariales

GUÍA DEL TRABAJO FIN DE MASTER (TFM) MBA-UCM*

CURSO 2018/19

ÍNDICE

- 1. Organización y contenido temático de los proyectos.***
- 2. Matriculación y gestión académica***
- 3. Áreas temáticas y Tutores.***
- 4. Fechas y formación de tribunales.***
- 5. Criterios de acceso, evaluación y actas.***

* La elaboración de las Bases del TFM del MBA-UCM se han realizado de acuerdo a la normativa vigente:

- R.D. 1393/2007 de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias
- R.D. 1125/2003. Sistema para la calificación de los TFM
- Memoria de verificación del título en la ANECA del MBA-UCM (2009)
- Directrices Generales de la UCM para la aprobación de las nuevas enseñanzas de máster
- Directrices UCM sobre el Trabajo Fin de Master (TFM) (Comisión de Estudios UCM, 6/10/2010)
- Consideraciones sobre la Grabación de la Dedicación del Profesorado en GEA (Ejercicio 2010-11, 26/05/09)
- BOUC 15 noviembre 2010. Reglamento de trabajo de Fin de Máster



MBA-UCM

1. ORGANIZACIÓN Y CONTENIDO TEMÁTICO DE LOS PROYECTOS.

Los Trabajos de Fin de Máster (**TFM**) deben constituir, en primer lugar, una herramienta de aprendizaje para el alumno, cuya finalidad sea afianzar y acreditar los conocimientos y competencias adquiridos a lo largo del MBA-UCM y, en segundo lugar, un método de evaluación eficaz para el profesorado.

En el MBA-UCM este trabajo constituye una asignatura más de carácter obligatorio, de 6 ECTS, y los alumnos habrán de realizar su defensa ante un tribunal al efecto. El TFM ha de estar concebido y diseñado para que el tiempo total de dedicación del estudiante se corresponda con el número de créditos ECTS, teniendo en cuenta una dedicación del estudiante de 25 horas por cada crédito.

Las actividades formativas serán de dos tipos: 1) con la presencia del profesor; 2) sin la presencia del profesor.

1) Las actividades con la **presencia del profesor** serán:

- **Tutorías personales**, donde el estudiante podrá poner en común con el tutor/es aquellas dudas, preguntas que le vayan surgiendo en el proceso de elaboración del trabajo.
- **Actividades de evaluación**: presentación de borradores a lo largo del proceso de elaboración del trabajo, presentación de una memoria final, exposición oral.

2) Las actividades **sin la presencia del profesor** serán:

- **Elaboración del trabajo**: Esta actividad permitirá al estudiante acceder a las diferentes fuentes bibliográficas y bases de datos que ofrece la biblioteca de la Facultad, así como a documentación de otros organismos.
- **Horas de estudio** de los documentos e información obtenida.

Como soporte a estas actividades formativas se utilizará el Campus Virtual de la UCM.

La distribución de ECTS entre las actividades formativas será la que a continuación se detalla:

- Tutorías: 10%
- Actividades de evaluación: 5%
- Elaboración del trabajo: 40%
- Horas de estudio: 45%

A continuación se muestra el modo organizativo de dichos trabajos para poder alcanzar los objetivos propuestos:

- Cada alumno realizará un proyecto de **manera individualizada**, pero posteriormente estos proyectos constituirán **una parte o área de un trabajo global o Plan de Negocio (Business Plan)** en el que los alumnos deberán desarrollar las habilidades de



MBA-UCM

comunicación, liderazgo y trabajo en equipo. Se trata de un trabajo aplicado y transversal, de carácter interdisciplinar, es decir, un Plan de Empresa, en el que estén implicados varios módulos del MBA. También, se dejará la posibilidad de que el tema sea libre, individual y especializado, cuando esté justificado por el alumno y aprobado por el coordinador del MBA.

- En cada trabajo global o Plan de Negocio intervienen cuatro o cinco alumnos, salvo excepciones, encargándose cada uno de ellos de modo individual de cada una de las áreas y, a su vez, coordinando la elaboración y presentación global del Plan de Negocios que desarrolla el equipo de trabajo. Por ello, se trata de realizar una valoración individual del trabajo realizado por cada alumno evaluando el área asignada.
- Las cuatro áreas temáticas que **deben conformar** la estructura de cada Plan de Negocio son:
 - Análisis estratégico y organizacional.
 - Plan de marketing.
 - Análisis legal y fiscal.
 - Análisis económico y financiero.

2. MATRICULACIÓN Y GESTIÓN ACADÉMICA

El TFM se matriculará como una asignatura del plan de estudios del título oficial correspondiente. A todos los efectos será considerado una asignatura más.

Para facilitar su gestión académica, el coordinador del MBA será considerado el responsable de esta asignatura y, por tanto, será el encargado de cumplimentar y firmar las actas correspondientes (1ª convocatoria diciembre, 2ª convocatoria junio/ septiembre), de acuerdo con el informe elaborado por el Tribunal calificador de los TFM's o Comisión Evaluadora (según Directrices UCM sobre TFM, 02.09.10).

Una vez superado el TFM, en el expediente académico del estudiante se hará constar el título o tema del trabajo realizado.

3. ÁREAS TEMÁTICAS Y TUTORES

El TFM consistirá en la elaboración de un Plan de Negocio (Business Plan) integrado por cuatro áreas temáticas independientes en el que intervienen cuatro o cinco alumnos, realizando cada uno de ellos de modo individual y coordinado la elaboración y presentación de cada una de las áreas. Para la realización del mismo los estudiantes contarán



MBA-UCM

necesariamente con la supervisión de un tutor o tutores, que serán profesores de la UCM. Los profesores que actúen como tutores deberán tener, preferentemente, el título de doctor y podrán actuar también como tutores, profesores del MBA que sean profesionales de reconocida competencia en sus campos.

Cuando el *TFM* se desarrolle total o parcialmente en instituciones externas a la UCM, también podrán actuar como tutores investigadores o profesionales de tales instituciones, con las mismas condiciones que los profesores de la UCM. En estos casos el estudiante deberá contar también con la co-tutoría de un profesor del MBA.

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO AL EQUIPO DE TUTORES:

El equipo de trabajo de alumnos debe hacer una presentación de la idea de negocio a los tutores para analizar la viabilidad del proyecto. Para ello, el equipo ha de presentar en 3 minutos aproximadamente la idea general del proyecto y una alternativa al mismo, en caso de que la idea principal no resulte viable.

A la presentación de la idea de negocio asistirán los tutores del MBA y profesionales expertos en el área de planes de negocio y emprendimiento, así como inversores privados. Las ideas de negocio presentados por los alumnos se valorarán por los tutores y expertos. Los grupos de trabajo realizarán el TFM sobre las ideas que hayan sido valoradas positivamente. A los grupos cuyas ideas de negocio hayan sido valoradas de forma negativa, la coordinación del MBA les asignará ideas de negocio de emprendedores de la UCM o del Parque Científico de Madrid sobre el que existen convenios de colaboración.

La fecha de dicha presentación se fijará en el calendario del curso académico correspondiente.

ASIGNACIÓN DE TUTORES:

A cada equipo de trabajo se asignará un grupo formado por cuatro o cinco tutores especializados en las cuatro áreas que forman el TFM. Uno de los tutores además, será el coordinador del equipo que se encargará de que el TFM se presente como un trabajo en equipo coordinando todas las áreas, tanto en el trabajo escrito como en la presentación final ante el Tribunal.

La asignación del área temática y tutor del *TFM* deberá realizarse, en todo caso, con una antelación mínima de cuatro meses al momento en que haya de tener lugar la defensa pública del trabajo. La Comisión del MBA será la encargada de resolver los problemas o conflictos que puedan surgir tanto en la asignación de tutores como de temas del *TFM*. ***Cada una de las áreas*** de cada uno de los trabajos será supervisado ***por un tutor*** cuya misión será la de asesorar y enseñar a los alumnos sobre la correcta realización del mismo. Por consiguiente, en cada Plan de Negocio se asignarán 4/5 tutores (uno para cada área temática y alumno) por designación de la coordinación del MBA, teniendo en cuenta que ***cada profesor solamente tendrá la responsabilidad de un área temática o trabajo individual.*** salvo excepciones que resolverá la coordinación. Para la asignación de los proyectos individualizados a los diferentes tutores se atenderá a la especialización, conocimientos y materia impartida de cada uno de ellos.



SÍNTESIS CONTENIDOS ÁREAS TFM-MBA

Las cuatro áreas temáticas que deben conformar la estructura de cada Plan de Negocio son:

- Resumen ejecutivo.
- Análisis estratégico y organizacional.
- Plan de marketing.
- Análisis legal y fiscal.
- Análisis económico y financiero.
- Conclusiones.

A continuación se presenta una guía de orientación para cada uno de los apartados del plan de negocio no siendo de aplicación obligatoria, ya que los tutores tendrán la libertad de adaptar su área temática correspondiente en función de las necesidades que cada plan de Negocio requiere:

RESUMEN EJECUTIVO

Supone un resumen de toda la actividad propuesta en el plan de negocios. Es la herramienta de comunicación más utilizada para vender la idea a responsables corporativos, negociación con entidades financieras, captación de clientes clave etc. Debe incluir al menos los siguientes puntos:

- Resumen de los datos más significativos del mercado de referencia.
- Descripción del modelo de negocio, cadena de valor y modelo de ingresos.
- Reseña del equipo promotor y gestor a cargo del proyecto.
- Análisis de las diferentes áreas de organización (producción, marketing y recursos humanos).
- Cuadro resumen de los aspectos financieros, así como de las inversiones y su financiación.

ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y ORGANIZACIONAL

1. Historial de la empresa - Cualificación del emprendedor
2. Presentación de la idea de negocio
3. Objetivos
 - Misión
 - Visión
 - Objetivos estratégicos
4. Análisis externo
 - Entorno general
 - Entorno específico: análisis del sector
5. Análisis interno
 - Infraestructura, producción y logística
 - Aprovisionamiento y logística
 - Valoración de existencias



MBA-UCM

- Proceso de fabricación/ prestación del servicio
 - Organización y recursos humanos
 - Estructura organizativa
 - Organigrama de la compañía
 - Composición del equipo directivo
 - Perfiles/ puestos requeridos
 - Política de recursos humanos
 - Política de empleo
 - Política de desarrollo
 - Política de retribución
 - Políticas operativas (gestión del día a día)
 - Necesidades de personal y perspectivas de crecimiento
 - Infraestructuras e instalaciones
6. Análisis DAFO
7. Formulación de estrategias
- Estrategia competitiva
 - Estrategia corporativa
 - Integración vertical
 - Alianzas estratégicas

PLAN DE MARKETING

1. Análisis de la situación y previsiones del mercado
 - Principales tendencias del mercado
 - Potencial del mercado
 - Estructura del mercado (tamaño, competencia, distribución por áreas y canales)
 - Análisis de la demanda
2. Segmentación del mercado y elección del público objetivo.
 - Comportamiento de compra del consumidor
 - El análisis de rentabilidad por segmentos de mercado
 - Selección de mercados objetivo
 - Posicionamiento de las marcas
3. Objetivos del próximo año.
4. Planes de acción: estrategias y tácticas.
 - Estrategias de creación de valor: producto y precio
 - Estrategias de entrega de valor: distribución y servicio
 - Estrategias de comunicación de valor
5. Recursos necesarios para apoyar las estrategias y alcanzar objetivos, y calendario de actividades de marketing
6. Control de marketing.

ANÁLISIS LEGAL Y FISCAL

- A.- Determinación de la forma jurídica del empresario.
1. Persona física o jurídica y, en su caso, tipo de sociedad



MBA-UCM

2. Estatutos (cuando corresponda). Aspectos fundamentales: denominación, sede social, objeto social, capital, número de acciones o participaciones, régimen de mayorías en las juntas, órgano de administración y régimen de transmisión de acciones o participaciones.
- B.- Licencias y Derechos
1. Registro de marcas y patentes
 2. Dominios en Internet
 3. Contratos de franquicias
- C.- Obligaciones legales y fiscales
1. Relación y breve análisis de las obligaciones legales generales (laborales...).
 2. Especial estudio de las cuestiones fiscales
- D.- Permisos, limitaciones y subvenciones
1. Relación de los permisos y autorizaciones administrativas que deben obtenerse en el ámbito estatal, autonómico y municipal
 2. Posibles limitaciones de actividad
 3. Subvenciones en los distintos ámbitos
- E.- Régimen fiscal:
1. Análisis del coste fiscal del beneficio de la actividad en función de la forma jurídica elegida
 2. Beneficios fiscales aplicables
 3. Régimen fiscal de las entidades de reducida dimensión
- F.- Coste de la constitución de la sociedad (Notaría, Registro, tributos, etc.)
- G.- Régimen laboral:
1. Coste laboral de la contratación
 2. Beneficios sociales aplicables

ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONÓMICO

Todos los apartados que se indican a continuación, se tienen que trabajar en un archivo Excel incluyendo una base de datos de los cinco primeros ejercicios de actividad, de tal forma que, cada apartado corresponde a una pestaña independiente en la hoja Excel. Los Estados Financieros se ajustarán al Modelo Normal o Abreviado del PGC según las necesidades del proyecto, incluyendo además lo que se indica en cada apartado correspondiente:

1. Necesidades de Inversión/financiación
2. Información sobre: Amortización Préstamos. WACC, etc.
3. Previsión Ingresos y síntesis criterios de evolución.
4. Costes fijos y variables: criterios del grado de variabilidad
5. Costes fiscales y tasas especiales. Costes legales. Detalle de los costes formales de constitución. Explicación del tratamiento contable actual
6. BALANCE.
 - Cálculo PNMM
 - Balance reclasificado funcionalmente, según PNMM
7. CUENTA DE RESULTADOS
 - Cuenta Resultados BAI, BAI, etc.
 - P y G (Direct Costing), Márgenes sobre costes variables
8. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO.



MBA-UCM

- EFE, según PGC (Método indirecto NIC 7)
- Estado de Flujos de Caja Libre (EFCL - finanzas)
- 9. ESTADO DE CAMBIOS EN PATRIMONIO NETO.
- 10. MEMORIA. Solamente para primer ejercicio de actividad, señalando las alteraciones posibles de los siguientes 4 ejercicios
- 11. ANÁLISIS FINANCIERO.
 - Cálculo y Análisis Fondo rotación necesario y existente
 - Condiciones Equilibrio Financiero
 - Ratios Financieros
- 12. ANÁLISIS ECONÓMICO.
 - Cálculo y análisis del Punto Muerto
 - Índices Punto Muerto
 - Gráfico y Análisis Coste-Volumen-B°. Apalancamiento.
 - Ratios económicos
- 13. FINANZAS. ESCENARIO MÁS PROBABLE
 - A partir de los Flujos de Caja Libre de la pestaña 8, calcular: VAN, TIR y Plazo de recuperación descontado y sin descontar
 - Valor de los fondos propios utilizando tasa de crecimiento a perpetuidad
 - Análisis de sensibilidad de fondos propios: tasa de descuento vs tasa de crecimiento a perpetuidad
- 14. FINANZAS, ESCENARIOS. Definición de escenarios pesimista y optimista según fortalezas y debilidades, explicando con detalle el criterio
 - Flujos de caja libres para escenarios pesimista y optimista y cálculo del VAN
 - A partir de los tres escenarios contemplados (más probable, pesimista y optimista) calcular la probabilidad de que el VAN sea positivo considerando tanto que sigue una distribución discreta como normal

CONCLUSIONES

Este documento debe ser una valoración global del proyecto, en el que se remarquen las ideas claves que deben servir para convencer a los inversores o financieros. Al menos debe contener los siguientes puntos:

1. Resumen de fortalezas, debilidades; ventajas y oportunidades.
2. Principales riesgos y planes de contingencia frente a ellos.
3. Resumen del análisis económico financiero, remarcando la viabilidad del proyecto.



MBA-UCM

ASIGNACIÓN DE TUTORES DE LAS ÁREAS TFM-MBA

En función del cuadro docente del MBA para el curso 2017-2018, se establece la siguiente asignación de tutores en función de cada área temática:

- ***Análisis Estratégico y Organizacional.***

Pedro López Sáez
Jacobó García Anduiza

Javier Ramos González
Miriam Delgado Verde

- ***Plan de Marketing.***

Jesús García de Madariaga
Teresa Pintado Blanco
Susana Fernández Lores

Carlota López Aza
Gema Martínez Navarro

- ***Área Legal y Fiscal.***

Emilio Díaz Ruíz
Cristobal Espín Gutiérrez
Javier Martínez Rosado

Arianna Luccardi
Manuel Gutiérrez Lousa

- ***Área Económica y Financiera.***

Mercedes Rodríguez Paredes
M^a Teresa Méndez Picazo
Elisa García Jara
Susana Blanco
Mercedes Elices

Carlos Ramos Juárez
Alejandro Buján Pérez
Salvador Rojí Ferrari

Toda esta información deberá publicarse en la secretaría del centro responsable del MBA y en su página web, al comienzo de cada curso académico.



4. FECHAS Y FORMACIÓN DE TRIBUNALES.

Los **TFM** deberán ser objeto de una presentación y defensa pública por parte de sus autores ante un tribunal constituido al efecto. La defensa pública del trabajo es esencial para demostrar la madurez del estudiante. Será el comité de gestión del MBA, con la ayuda del Decanato, el que ponga en marcha el sistema de presentaciones.

- La convocatoria de la defensa pública de los **TFM** será realizada por el coordinador del MBA y deberá hacerse al menos con quince días de antelación. Deberá publicarse en la secretaría del centro responsable del MBA y en su página web.
- Habrá **dos convocatorias ordinarias** por curso académico para el **TFM**.
 - ✓ Se realizará **una primera prueba de ensayo** ante un Tribunal que estará formado por los tutores del MBA. Se celebrará en la **última semana de septiembre del segundo curso (T4)**. La valoración de esta prueba aporta a la calificación final un 20 % y con igual criterio de evaluación que para la prueba final. Todos los integrantes del grupo deben estar capacitados en todas las áreas y responder por ellas, independientemente de la organización interna del grupo. Para ello, el equipo se tiene que responsabilizar de la elaboración y posterior defensa del trabajo en su conjunto.
 - ✓ **La prueba final** ante los tribunales de TFM se celebrarán la **última semana de Noviembre durante el 2º curso** de Máster MBA (1ª convocatoria) y **junio o septiembre** (2ª convocatoria). La exposición oral de los trabajos no deberá superar los 20 minutos en total. Serán los alumnos los que se encarguen de coordinar la presentación.
 - ✓ En cada convocatoria se establecerán los días concretos en función del calendario, dándolos a conocer a los alumnos **al menos con un mes de anticipación** hasta la fecha de celebración de los tribunales.
- El tribunal calificador del TFM estará integrado **al menos por tres miembros**, los cuales serán, preferentemente, profesores doctores, especialistas de cada una de las diferentes áreas que componen el TFM.
- Podrán constituirse varios tribunales para la calificación de los TFM cuando el número de trabajos así lo aconseje. En tal caso, la distribución de los estudiantes entre los distintos tribunales será realizada por la Comisión coordinadora del Máster
- Los miembros de los tribunales calificadores del TFM deberán tener a su disposición un ejemplar impreso de cada uno de los trabajos que hayan de juzgar al menos con **15 días de antelación** a la exposición y defensa pública de los trabajos. El número de trabajos a evaluar por cada miembro del tribunal no excederá de dos, salvo causa mayor.



5. CRITERIOS DE ACCESO, EVALUACIÓN Y ACTAS.

▪ ***Criterios de acceso al Tribunal Fin de Máster:***

Para poder realizar la presentación y defensa del **TFM** los estudiantes deberán haber superado el resto de los créditos correspondientes al plan de estudios del MBA, salvo las prácticas que pueden estar realizándose y salvo excepciones autorizadas por la comisión permanente del MBA. Además, los alumnos deben contar con el visto bueno de todos los tutores del equipo de trabajo que se hayan asignado.

▪ ***Funciones del Tutor del Trabajo Fin de Máster:***

En cada equipo de trabajo se asignarán 4/5 tutores de las áreas en que se divide el Plan de Negocio, siendo uno de los tutores, además, el coordinador del equipo que se encargará de que el trabajo esté debidamente coordinado en su conjunto.

El equipo de alumnos nombrará a un portavoz y crearán un @ de grupo para estar en contacto conjuntamente con los tutores.

Cuando se haya informado sobre la asignación de tutores, los alumnos se pondrán en contacto con éstos y organizarán una primera reunión general, en la que deberán estar todos los tutores y alumnos si es posible. En dicha reunión se tratará el Plan de Negocio y se comenzará a organizar el equipo. Una vez el mes se deberán reunir con cada tutor, a la que deben asistir varios alumnos. El portavoz de los alumnos informará al equipo de tutores sobre el cronograma que se está siguiendo.

Para poder entregar y defender ante el Tribunal el TFM, los estudiantes deberán contar con el visto bueno de su tutor, siempre conforme a lo establecido en la memoria de verificación del Máster, mediante un informe previo en el que establecerá si se reúnen los requisitos mínimos que se exigen en un trabajo fin de máster (el modelo del informe previo se recoge en el anexo 1 de esta guía). El tutor debe realizar una valoración cualitativa y cuantitativa del alumno encargado del área correspondiente, que aporta a la calificación final un 20% de la nota total.

El tutor debe enviar el informe a la coordinación de MBA para entregarlo al Tribunal final (noviembre, segundo curso)

▪ ***Entrega ejemplares TFM***

Los estudiantes deberán entregar tantos ejemplares del **TFM** como miembros integren el tribunal calificador o comisión evaluadora más dos adicionales (ambos en soporte electrónico), que quedará en depósito del centro, **junto con el informe previo del tutor por alumno**. La extensión del trabajo no deberá superar las 50 páginas (anexos aparte).

El trabajo se entregará fotocopiado por las dos caras y la portada deberá ajustarse al formato correspondiente (el modelo de la portada se recoge en el anexo 2 de esta guía).



MBA-UCM

La entrega se realizará en conserjería del Edificio 6 (Las Caracolas), Despacho 45, con una antelación de 15 días al primer día de las fechas establecidas en cada una de las convocatorias (convocatoria ordinaria y extraordinaria) para la defensa pública del TFM.

▪ ***Criterios de evaluación del TFM:***

Del trabajo se evaluarán los siguientes aspectos:

- ✓ Interés del tema elegido (5% de la calificación final)
- ✓ Fuentes de información consultadas (20% de la calificación final)
- ✓ Metodología (15% de la calificación final)
- ✓ Claridad y profundidad de la memoria escrita (40% de la calificación final).
- ✓ Defensa pública (20% de la calificación final).

La valoración del tribunal se dividirá en dos partes, la primera, sobre el trabajo desarrollado por escrito e impreso, y la segunda sobre la exposición del mismo; el tribunal evaluará cada una de ellas bajo los siguientes criterios:

1. Comprobar la capacidad de los alumnos de realizar en equipo un análisis integral de situaciones reales de gestión, utilizando los conceptos y las herramientas expuestas en el desarrollo del Programa.
2. Comprobar la capacidad expositiva de cada alumno y su dominio conceptual, tanto durante la presentación del trabajo, como en las respuestas a las preguntas planteadas.

▪ ***Evaluación de la primera prueba previa de ensayo:***

La prueba previa constará de una exposición del Trabajo al equipo de tutores. Para ello, los alumnos deben enviar a los tutores el trabajo completo con 15 días de antelación.

▪ ***Evaluación final:***

La calificación final (nota que aparecerá en el acta) será el resultado de las siguientes actuaciones con la ponderación correspondiente:

- Actividades del curso (10%)
- Presentación de la prueba previa (20%)
- Informe final de los tutores (20%)
- Presentación final ante el Tribunal (50%)

▪ ***Sistema de calificación***

Para la calificación del TFM se seguirá el sistema establecido en el artículo 5 del R.D. 1125/2003 o la normativa que en el futuro pudiera reemplazarla, de la siguiente forma: calificación en función de la siguiente escala numérica de 0 a 10, con expresión de un decimal, a la que podrá añadirse su correspondiente calificación cualitativa:

- ✓ 0-4,9: Suspenso (SS)



MBA-UCM

- ✓ 5,0-6,9: Aprobado (AP)
- ✓ 7,0-8,9: Notable (NT)
- ✓ 9,0-10,0: Sobresaliente (SB)

En el caso de que hubiera varios tribunales, cada uno de ellos podrá elevar sus propuestas motivadas de calificación de “*matrícula de honor*” para aquellos trabajos que hayan obtenido una calificación numérica de 9 o superior. Si el número de propuestas elevadas por los tribunales fuera superior al cupo de matrículas de honor posibles en función del número de matriculados en el TFM, la Comisión del MBA o un tribunal creado a tal efecto serán los encargados de otorgar las calificaciones de “*matrícula de honor*”, sin superar el máximo permitido.

Todos los *TFM* que hayan obtenido la calificación de 5 o superior podrán ser publicados a través de *los e-prints de la UCM*. En su portada deberán constar al menos los siguientes datos: título del trabajo, nombre del autor o autores, nombre del tutor o tutores, título del máster en el que ha sido realizado, departamento(s) y/o instituciones en los que ha sido realizado, convocatoria en la que se ha presentado y calificación obtenida. Para solicitar la publicación de los trabajos, el día de la presentación del TFM, el equipo presentará dicha solicitud y un CD con una copia del trabajo.

■ ***Criterios para cumplimentar las ACTAS en GEA***

Las *ACTAS* de evaluación del TFM serán firmadas en GEA por el Coordinador-Director del Master MBA. Los créditos docentes los tendrá asignados cada Tutor de cada proyecto individual de cada alumno.

La calificación del TFM deberá hacerse pública en los tablones de anuncios de la secretaría del centro en un plazo no superior a dos días lectivos desde la finalización de las exposiciones y defensas. El acta de calificación deberá remitirse al coordinador del MBA para que éste pueda gestionar la incorporación de las calificaciones y de los títulos o temas de los TFM en los expedientes de los estudiantes.



ANEXO 1: INFORME PREVIO DEL TUTOR DEL TRABAJO DE FIN DE MASTER-MBA

Alumno	
Profesor tutor	
Trabajo	
Área tutorizada	

Cuestión 1: ¿Ha sido el alumno diligente al ponerse en contacto con el profesor tutor?

--

Cuestión 2: ¿Ha seguido el alumno con eficiencia las indicaciones del profesor tutor?

--

Cuestión 3: ¿Se ha coordinado el alumno con el resto del grupo?

--

Cuestión 4: Valoración cualitativa del alumno

--

CALIFICACIÓN NUMÉRICA DEL ALUMNO (del 1 al 10)

--

NOTA IMPORTANTE:

1. Se cumplimentará un informe correspondiente al alumno que se ha tutorizado.
2. Se enviará a través de correo electrónico a la coordinación del Máster.
3. Este informe se trasladará al Tribunal del Trabajo Fin de Máster.



MBA-UCM

ANEXO 1: PORTADA DEL TRABAJO DE FIN DE MASTER-MBA



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE
MADRID

**TRABAJO FIN DE MÁSTER
MBA-UCM
CURSO 2017-18**

TITULO DEL TRABAJO (poner además el logo del trabajo)

NOMBRE DE LOS ALUMNOS:

TUTORES DE LAS ÁREAS:

Análisis Estratégico y Organizacional.:

Plan de Marketing:

Área Legal y Fiscal:

Área Económica y Financiera: