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

CURSO 2023/2024

ÍNDICE

1. Organización y áreas temáticas de los trabajos.
2. Matriculación y gestión académica
3. Tutores.
4. Contenidos temáticos de los trabajos.
5. Calendario de trabajo.
6. Fechas y formación de tribunales.
7. Entrega de ejemplares, 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

1. ORGANIZACIÓN Y ÁREAS TEMÁTICAS DE LOS TRABAJOS.

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, consistente en el desarrollo de un PLAN DE NEGOCIO (Business Plan) de una empresa competidora dentro de un sector determinado, 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 varias entregas a lo largo del proceso de elaboración del trabajo, presentación de una memoria final, y exposición oral.

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

   - ***Elaboración del trabajo*** mediante el acceso a diferentes fuentes bibliográficas, realización de los análisis necesarios, formulación de objetivos, y definición de estrategias y tácticas para el Plan de Negocio. Asimismo, esta actividad supone la redacción de los distintos documentos que deben entregarse para su evaluación y la elaboración de las correspondientes presentaciones que habrá que realizar ante tutores y tribunales.
   - ***Horas de estudio*** de los documentos e información obtenida y de preparación de las presentaciones a realizar. También se incluyen las horas dedicadas a la toma de decisiones sobre el Plan de Negocio (Business Plan) con el que competir en el mercado definido para el TFM a lo largo de varios ejercicios económicos (decisiones que deben registrase en el Simulador Empresarial habilitado para ello).

La realización de este TFM está relacionado con la RESOLUCIÓN POR LA QUE SE CONVOCAN AYUDAS PARA LA REALIZACIÓN DE TRABAJOS FIN DE GRADO O TRABAJOS FIN DE MÁSTER EN EL CURSO 2022-23 SOBRE EL APROVECHAMIENTO DE LAS ENERGÍAS RESIDUALES DEL SUBSUELO DE MADRID convocadas el 19 de diciembre de 2022 por la Cátedra Extraordinaria UCM-Madrid Subterra, constituida por la Universidad Complutense de Madrid y la asociación Madrid Subterra, la cual ofrece ayudas económicas para estudiantes de la Universidad Complutense para la realización en este caso de un Trabajo Fin de Máster que cuenta con 1 ayuda de TRES

MIL EUROS (3.000 €) para la realización de un TFM, elaborado por un grupo de estudiantes del MBA, en el tema "Desarrollo de un plan de negocio de una empresa relacionada con las actividades de la cadena de valor de las energías del subsuelo de Madrid".

Se utilizará el Campus Virtual de la UCM como complemento docente y para la entrega de documentación.

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 muestran las áreas temáticas del TFM y la organización básica para su elaboración:

- Las áreas temáticas que ***deben desarrollarse*** en cada Plan de Negocio son:

  - Organización de empresa.
  - Marketing.
  - Contabilidad.
  - Finanzas.

- En este trabajo global o Plan de Negocio intervienen cinco o seis alumnos, encargándose cada uno de ellos, de modo individual o compartido, de una de las áreas del Plan y, a su vez, coordinando la elaboración y presentación global del Plan de Negocio que desarrolla el equipo de trabajo. Por ello, se trata de realizar tanto una valoración individual del trabajo realizado por cada alumno, como una valoración global del trabajo en equipo.

- La composición de los equipos será definida en función de las solicitudes dónde se evaluarán en una primera fase tomando en consideración la nota media del expediente académico (hasta 4 puntos) y la motivación del solicitante, expresado en la carta (hasta 4 puntos). Aquellos estudiantes que obtengan más de 4 puntos en esta fase serán convocados por correo electrónico a una entrevista personal (hasta 4 puntos) en la fecha y lugar que se indique. La dirección de la Cátedra UCM – Madrid Subterra comunicará a los beneficiarios la resolución de la concesión de la ayuda vía correo electrónico, lo cual surtirá los efectos de notificación individual.

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 febrero, 2ª convocatoria junio/septiembre), de acuerdo con

el informe elaborado por el Tribunal calificador de los TFMs o Comisión Evaluadora (según Directrices UCM sobre TFM, 02.09.10).

3. TUTORES

Para la realización del TFM los estudiantes contarán necesariamente con la supervisión de tutores, que serán profesores vinculados con las materias impartidas en el MBA. Los profesores que actúen como tutores deberán tener, preferentemente, el título de doctor, aunque podrán actuar también como tutores, profesores no doctores que sean profesionales de reconocida competencia en sus campos.

ASIGNACIÓN DE TUTORES:

A cada equipo de trabajo se le asignará un grupo de cuatro tutores especializados en las áreas temáticas que conforman el TFM. Uno de los tutores, además, será el coordinador de tutores, que se encargará de que el TFM se presente como un trabajo en equipo coordinando todas las áreas, tanto en las entregas y presentaciones parciales, como en la memoria final y en la defensa final ante el Tribunal. También coordinará las fechas para las presentaciones parciales que cada equipo debe realizar (a su grupo de tutores) a lo largo del desarrollo del TFM.

La asignación del área temática y tutor del TFM se realizará con una antelación mínima de cuatro meses al momento en que haya de tener lugar la defensa pública final del TFM. La Comisión Académica 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 supervisada ***por un tutor***. Por consiguiente, ***cada profesor solamente tendrá la responsabilidad del área temática asignada,*** salvo excepciones que resolverá la coordinación.

Para el curso 2023-2024, se establece la siguiente asignación de tutores en función de cada área temática:

- **Área de Organización de Empresa**
  Pedro López Sáez (coordinadora de tutores)
- **Área de Marketing**
  Carlota López Aza
- **Área de Contabilidad**
  Mercedes Rodríguez Paredes
- **Área de Finanzas**
  Mercedes Elices López

Cada equipo de trabajo designará un portavoz que se pondrá inmediatamente en contacto con el coordinador de tutores de su equipo para presentarse y cerrar los detalles que sean necesarios sobre el sistema de trabajo y comunicación. Paralelamente, cada alumno se pondrá en contacto con el tutor del área(s) sobre la(s) que vaya a trabajar en profundidad, para igualmente presentarse y cerrar con ese tutor los detalles sobre la mecánica de trabajo y comunicación.

4. CONTENIDOS TEMÁTICOS DE LOS TRABAJOS

El equipo de trabajo deberá realizar tres entregas y dos presentaciones ante su equipo de tutores, una entrega de memoria final y una defensa final ante Tribunal.

En cada presentación a los tutores, cada alumno actuará adoptando el rol de un miembro directivo de una empresa del sector en el que se desarrolla el TFM. Por su parte, el equipo de tutores actuará adoptando el rol del Consejo de Administración de dicha empresa, que evalúa las propuestas realizadas por su equipo directivo.

Todas las entregas deben incorporar un resumen ejecutivo, la bibliografía y anexos correspondientes. El sistema de citación en el texto y de presentación de la bibliografía se ajustará a las normas APA 7 (https://biblioguias.ucm.es/estilo-apa-septima). Todas las tablas, figuras y gráficos deberán ir numeradas, con su título y con indicación de las fuentes utilizadas para su elaboración.

Las entregas parciales no podrán superar en ningún caso las 10 páginas (anexos aparte). La entrega final no podrá superar las 40 páginas (anexos aparte). Tras recibir las correcciones, los alumnos deben realizar los cambios pedidos e incorporarlos en la siguiente entrega marcándolo en otro color para facilitar la evaluación.

A continuación, se detalla el contenido orientativo de cada entrega y de las correspondientes presentaciones:

ENTREGA BÁSICA: Presentación idea de negocio en ppt.

ENTREGA INICIAL: PROPUESTA DE VALOR

Realicen un informe inicial de proyecto en el que se

- Defina un mercado objetivo, calculando el TAM correspondiente e identificando a los principales competidores del mercado.
- A partir de al menos 12 entrevistas sobre el problema a abordar (transcripciones como anexo), desarrolle el buyer persona y el mapa de empatía del cliente objetivo, justificando porqué se ha elegido ese cliente objetivo.
- Calcule el SAM para el cliente objetivo elegido y realice un análisis de competidores específicos.
- Defina una cabeza de playa vinculada al cliente objetivo elegido, explicando los motivos que justifican su elección, y especificando los canales, acciones, calendario y presupuesto necesarios para su ejecución.
- Represente la información fundamental de los puntos anteriores en un lienzo de propuesta de valor.
- Estrategia de segmentación
- Estrategia de identidad (conceptual y visual) y posicionamiento de marca (Brand Essence Wheel).

ENTREGA INTERMEDIA: MODELO DE NEGOCIO

Realicen un lienzo de modelo de negocio y un informe en el que se describa:

- Segmento de clientes a abordar.

- Propuesta de valor.
- Canales.
- Relaciones con el cliente.
- Fuentes de ingresos y política de precios.
- Actividades clave a realizar, agrupadas por áreas de responsabilidad.
- Recursos clave necesarios para realizar cada una de las actividades.
- Alianzas y asociaciones clave para el desarrollo del proyecto (si fueran necesarias).
- Estructura de costes vinculada a actividades, recursos y asociaciones clave.
- Información sobre ingresos y gastos (momento inicial)
- Información sobre inversión y financiación (momento inicial)

ENTREGA FINAL: PLAN DE NEGOCIO

0. Resumen ejecutivo.

I. Introducción: negocio y objetivos

Descripción general del proyecto
Equipo promotor
Misión, visión y objetivos estratégicos
Claves para el éxito

II. Análisis de mercado

Descripción del mercado o segmento de clientes
Fuentes de ingresos y política de precios
Mercado potencial total (TAM)
Mercado potencial a alcanzar (SAM)

III. Competidores

Identificación de competidores
Análisis de competidores
Posicionamiento de productos
Estrategia competitiva

IV. Producto y proceso (operativa)

Descripción del producto o gama de productos
Actividades a realizar
Puestos requeridos para cada actividad
Capacidad, dimensión, localización y distribución en planta de cada actividad

V. Plan de marketing

Objetivos del plan de marketing (año 1 y 2)
Estimación y análisis de la demanda.
Acciones (marketing mix), calendario y presupuesto
Métricas de seguimiento del plan de marketing
Previsiones (valores a alcanzar en las métricas)
Cifra de ventas estimada (SOM)

VI. Plan financiero-contable

Inversión necesaria y balance de constitución
Cuentas de resultados y balances (años 1 y 2)
Información Estado de Flujos de efectivo (modelo directo, cobros y pagos) años 1 y 2
Necesidades (y fuentes) de financiación adicionales
Cálculo del punto de equilibrio
Rentabilidad económica (ROA) estimada
Rentabilidad financiera (ROE) estimada

VII. Aspectos legales y societarios
Elección de forma jurídica
Relación entre los promotores y la sociedad
Relación contractual con trabajadores, proveedores y empresas colaboradoras
VIII. Conclusiones
IX Memoria de aprendizaje
X Bibliografía
XI. Anexos

5. CALENDARIO DE TRABAJO

A continuación, se detallan las fechas previstas para la formación y para el desarrollo del trabajo, las entregas de documentos y presentaciones a realizar a los tutores, la entrega de la Memoria Final del TFM y la defensa final ante Tribunal.

Calendario de formación para el desarrollo del TFM:

- Jueves 11 de mayo: Formación TFM.

Calendario del desarrollo del TFM:

- Junio:
  - Presentación idea de negocio. Semana 19 de junio
  - Entrega de la idea de negocio 30/6/2023 (23:30h deadline).
- Septiembre:
  - Entrega inicial de trabajo a tutores en el Campus Virtual: 29/9/2023 (23:30h deadline)
  - Presentación intermedia I al equipo de tutores y Cátedra Subterra: En la semana del 2 de octubre. La fecha y hora concretas de dicha presentación se fijará entre cada equipo de alumnos y grupo de tutores. Puede ser en formato presencial u online.
- Octubre:
  - Entrega intermedia de trabajo a tutores en el Campus Virtual: 27/10/2023 (23:30h deadline).
  - Presentación intermedia II al equipo de tutores y Cátedra Subterra: En la semana del 30 de octubre. La fecha y hora concretas de dicha presentación se fijará entre cada equipo de alumnos y grupo de tutores. Puede ser en formato presencial u online.
- Entrega online de la Memoria Final del TFM para su defensa ante Tribunal: 16/11/2022 (23:30h deadline), en el Campus Virtual. Se revisará mediante la herramienta antiplagio Turnitin.
- Entrega de 3 ejemplares físicos de la Memoria Final del TFM firmadas por todos los alumnos para su defensa ante Tribunal: a partir del 17 de noviembre (pendiente de fijar por la Coordinación del MBA).
- 29 y 30 de noviembre de 2023: Defensa Final de los TFM ante los Tribunales constituidos y convocados al efecto.

6. 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.

- 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 página web del MBA.

- Habrá ***dos convocatorias*** por curso académico para el ***TFM***.

  - ✓ ***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 caso de que algún alumno no supere el TFM en la 1ª convocatoria, podrá realizar para la 2ª convocatoria (siempre con la aprobación del Coordinador del MBA), un TFM individual especializado en el área en la que haya trabajado en profundidad en la 1ª convocatoria. Para ello contará con el tutor correspondiente.

  - ✓ 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 habrán sido también tutores de otros equipos de TFM distintos al que se esté calificando.

- 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 de cada uno de los trabajos que hayan de juzgar al menos con ***10 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.

7. ENTREGA DE EJEMPLARES DEL TFM, CRITERIOS DE ACCESO AL TRIBUNAL DEL TFM, EVALUACIÓN Y ACTAS

- ***Entrega de ejemplares de la Memoria Final del TFM***

El miércoles 16 de noviembre de 2023 (a las 23:30 horas como muy tarde), los alumnos deberán entregar, en el Campus Virtual (en el espacio habilitado para ello), la Memoria Final del TFM que revisará mediante la herramienta antiplagio Turnitin. La portada del trabajo deberá ajustarse al modelo y formato que se recoge en el anexo 5 de esta guía. La extensión del trabajo no deberá superar las 50 páginas (anexos aparte).

A partir del 17 de noviembre de 2023 (la Coordinación fijará la fecha y hora definitiva) los alumnos deberán entregar tres ejemplares en papel de la Memoria Final del TFM (firmados en su portada por todos los alumnos de cada equipo).

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 4 de esta guía)
La entrega se realizará en el Despacho 45 de dicho edificio (despacho de la Coordinación del MBA).

A cada miembro del Tribunal se le entregará un ejemplar del TFM que vaya a evaluar, junto a la calificación otorgada al equipo por su grupo de tutores y la rúbrica de evaluación.

- ***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 Académica del MBA. Además, los alumnos deben contar con el visto bueno de todos los tutores del equipo de trabajo que se hayan asignado.

- ***Criterios de evaluación del TFM:***

Del trabajo se evaluarán (tanto por parte de los alumnos, como de los tutores y de los Tribunales Finales) los siguientes aspectos:

- ✓ Interés del Plan de Negocio propuesto en el TFM (5%).
- ✓ Fuentes de información consultadas y uso de las mismas (20%)
- ✓ Metodología (15%).
- ✓ Claridad y profundidad de la memoria escrita (40%).
- ✓ Defensa pública (20%).

- ***Evaluación de los alumnos a sus compañeros de grupo:***

Los alumnos evaluarán individualmente a cada uno de los miembros restantes de su equipo.
Estas evaluaciones tendrán en cuenta, de cada miembro evaluado, el trabajo realizado individualmente y en equipo, los informes entregados y las presentaciones realizadas.
La nota otorgada quedará recogida en el modelo de informe individual de cada alumno que se recoge en el anexo 4 de esta guía.
Los alumnos deberán enviar por mail los informes individuales a la coordinación de MBA a la entrega de su TFM.

- ***Evaluación de los tutores:***

Para poder entregar y defender el TFM ante el Tribunal final, los estudiantes deberán contar con el visto bueno de todos los tutores del equipo de trabajo que se hayan asignado, siempre conforme a lo establecido en la memoria de verificación del Máster.
Los tutores evaluarán a los estudiantes otorgando, a cada miembro de su equipo, una nota individual (60% del total) y una nota colectiva (40% restante)
Estas evaluaciones tendrán en cuenta los informes entregados y las presentaciones realizadas por los estudiantes. Asimismo, se tendrá en cuenta el trabajo y la evolución de cada alumno en

la parte o partes del TFM sobre las que haya trabajado más en profundidad bajo la tutorización del tutor del área temática correspondiente.
La nota individual quedará recogida en el modelo de informe individual del tutor de cada área que se recoge en el anexo 1 de esta guía.
La nota colectiva quedará recogida en el modelo de informe del grupo de tutores que se recoge en el anexo 2 de esta guía.
Los tutores deberán enviar los informes individuales y grupales a la coordinación de MBA para que sean entregados a los Tribunales finales.

- ***Evaluación del Tribunal 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.

La nota del Tribunal quedará recogida en el modelo de informe del Tribunal que se recoge en el anexo 3 de esta guía.

- ***Evaluación Final:***

La calificación final (nota que aparecerá en el Acta Final del TFM en GEA) será el resultado de las siguientes actuaciones con la ponderación correspondiente:

- Participación en las actividades del curso (5%).
- Informe de los alumnos (7%)
- Informe de la Cátedra (8%).
- Informes de los tutores (50%).
- Informe del Tribunal final (30%).

- ***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)
- ✓ 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 alumnos 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 Académica 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.

- ***Cumplimentación de 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.

Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales
Universidad Complutense de Madrid

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

Alumno	
Profesor tutor	
Trabajo	
Área tutorizada	

Cuestión 1: ¿Ha sido el alumno diligente en su trabajo?

Cuestión 2: ¿Ha seguido el alumno con eficiencia las indicaciones que se le han dado?

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

Cuestión 4: Valoración cualitativa del alumno

CALIFICACIÓN NUMÉRICA DEL ALUMNO (del 0 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.

Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales
Universidad Complutense de Madrid

ANEXO 2: INFORME COLECTIVO DEL GRUPO DE TUTORES DEL TRABAJO DE FIN DE MASTER-MBA

INFORME DE EVALUACIÓN DEL GRUPO DE TUTORES

TRABAJO FIN DE MÁSTER

MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS (MBA-UCM)

NOMBRE DEL GRUPO:

MIEMBROS DEL GRUPO:

TUTORES:

INTERÉS DEL PLAN DE NEGOCIO PROPUESTO (0-0,5)	FUENTES DE INFORMACIÓN CONSULTADAS Y USO DE LAS MISMAS (0-2)	METODOLOGÍA (0-1,5)	CLARIDAD Y PROFUNDIDAD MEMORIA (0-4)	DEFENSA ORAL (0-2)	NOTA FINAL

FECHA:
FIRMA TUTORES:

Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales
Universidad Complutense de Madrid

ANEXO 3: INFORME DEL TRIBUNAL FINAL DEL TFM-MBA

INFORME DEL TRIBUNAL FINAL DEL TRABAJO FIN DE MÁSTER

MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS (MBA-UCM)

NOMBRE DEL GRUPO:

MIEMBROS DEL TRIBUNAL:

Presidente:

Vocales:

COMPONENTES	INTERÉS DEL PLAN DE NEGOCIO PROPUESTO (0-0,5)	FUENTES DE INFORMACIÓN CONSULTADAS Y USO DE LAS MISMAS (0-2)	METODOLOGÍA (0-1,5)	CLARIDAD Y PROFUNDIDAD MEMORIA (0-4)	DEFENSA ORAL (0-2)	NOTA FINAL

FECHA:
FIRMA DEL TRIBUNAL:

Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales
Universidad Complutense de Madrid

ANEXO 4: INFORME INDIVIDUAL DE EVALUACIÓN DE LOS ALUMNOS DEL TRABAJO DE FIN DE MASTER-MBA

INFORME DE EVALUACIÓN DE LOS ALUMNOS

TRABAJO FIN DE MÁSTER

MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS (MBA-UCM)

NOMBRE DEL GRUPO:

NOMBRE Y APELLIDOS DEL ALUMNO QUE REALIZA LA EVALUACIÓN:

ALUMNOS EVALUADOS	INTERÉS DEL PLAN DE NEGOCIO PROPUESTO (0-0,5)	FUENTES DE INFORMACIÓN CONSULTADAS Y USO DE LAS MISMAS (0-2)	METODOLOGÍA (0-1,5)	CLARIDAD Y PROFUNDIDAD MEMORIA (0-4)	DEFENSA ORAL (0-2)	NOTA FINAL

FECHA:
FIRMA DEL ALUMNO QUE REALIZA LA EVALUACIÓN:

Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales
Universidad Complutense de Madrid

ANEXO 5: PORTADA DEL TRABAJO DE FIN DE MASTER-MBA

MBA ucm

UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID

TRABAJO FIN DE MÁSTER
MBA-UCM
CURSO 2023-2024

TÍTULO DEL TRABAJO (poner además el logo de la empresa)

NOMBRE DE LOS ALUMNOS:

TUTORES DE LAS ÁREAS:

Área de Organización de Empresa:
Área de Marketing:
Área de Contabilidad:
Área de Finanzas: