*Guía docente de la asignatura / módulo*

*“*Trabajo de fin de Máster*”*

1. IDENTIFICACIÓN

* **Nombre de la asignatura/módulo:** Trabajo de fin de Máster
* **Código:**43790
* **Titulación:** Máster Universitario en Gestión Deportiva
* **Curso académico:** 2017-2018
* **Tipos de asignatura/módulo:** Obligatoria
* **Créditos ECTS (horas):** 6
* **Período de impartición:** segundo semestre
* **Idioma en que se imparte:** castellano
* **Responsable de la asignatura/módulo y e-mail de contacto:** Prof. Yolanda Tarango yolanda.tarango@cruyffinstitute.org

2. PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS FORMATIVOS

El Módulo de Trabajo final de máster (TFM) comporta la realización de un proyecto, un estudio, una memoria o un trabajo en el que se apliquen y se desarrollen los conocimientos, las capacidades, las competencias y las habilidades adquiridos en los estudios universitarios del máster. En particular, el TFM puede ser:

1. Un trabajo de investigación.
2. Un proyecto de intervención en una organización ya existente y sin que necesariamente esté vinculada a la comercialización de un producto o servicio (por ejemplo: análisis de viabilidad de creación de un nuevo servicio público vinculado a la gestión deportiva, trasposición de un programa de impulso deportivo exitoso en un país en otro país, etc.).
3. Un proyecto de creación de una empresa o proyecto empresarial con manifiesta propuesta de valor que aporte innovación a nivel de producto y/o servicio.

El tema del TFM podrá ser elegido por el estudiante en función de sus preferencias o propuesto por el tutor académico.

El TFM está orientado a la evaluación de competencias asociadas al título y concluye con la presentación de la memoria final y la defensa oral ante tribunal evaluador.

A partir de los conocimientos adquiridos previamente a lo largo de los distintos módulos del máster con relación a los aspectos básicos de la gestión deportiva (estrategia y competencias directivas, organización de empresas, marketing, gestión de personas, infraestructuras, eventos, economía y finanzas, etc.), la realización del TFM persigue profundizar en el conocimiento de los mismos a partir de su aplicación práctica a la vez que motivar al/a la estudiante a contribuir con el tejido productivo de la sociedad ya sea mediante el estudio de viabilidad de una actividad económica en el sector deportivo, ya sea mediante un trabajo de investigación.

Este documento recoge el itinerario, pautas a seguir y requisitos que cumplir para superar la asignatura con solvencia.

Objetivos

1. Poner a prueba los saberes (recursos) adquiridos por el estudiante a lo largo del máster, fomentando su capacidad para resolver problemas
2. Integrar toda la formación de aprendizaje vital del estudiante que le ayude a dirigir su proyecto de vida personal y profesional.
3. Desarrollar competencias transversales y específicas, poniendo énfasis en la formación global.
4. Posibilitar que el módulo sea un espacio de intersección entre el mundo académico y el mundo laboral, donde se da el inicio de la socialización en escenarios reales.
5. Promover la reflexión sobre la incidencia en el perfil profesional.
6. Aprender a planificar y autogestionar el diseño y ejecución de un proyecto, dimensionado adecuadamente objetivos a partir de los recursos disponibles (tanto personales, como de tiempo, en el mercado, etc.).
7. Visualizar las actividades del módulo como:
   1. un proyecto de desarrollo personal y profesional (de inserción profesional y de diseño del perfil profesional en diferentes contextos).
   2. Una oportunidad para el futuro.
   3. Un paso más en el camino de la formación personalizada.
   4. Ámbitos de gestión de las emociones.
8. Facilitar que el módulo sea un espacio de reflexión personal y colectiva, intentando responder a
   1. ¿Me conozco? ¿De qué dispongo?
   2. ¿Cómo me comporto en las situaciones profesionales ya vividas?
   3. ¿En qué soy fuerte? ¿Y débil?
   4. ¿Qué quiero ser en el futuro? ¿Qué tengo que hacer para lograrlo?
   5. ¿Qué situaciones he vivido que me hacen actuar de una manera o de otra?
   6. ¿Qué energía estoy dispuesto a consumir e invertir para conseguir lo que quiero?
   7. ¿Qué proyectos de desarrollo profesional y de formación y autoformación trazo?
   8. ¿Qué valor quiero (y puedo) aportar a la sociedad a la vez que desarrollarme personal y profesionalmente?

3. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

**3.1 COMPETENCIAS BÁSICAS**

* **B06.** Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación
* **B07.**Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio
* **B09.** Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades

**3.2 COMPETENCIAS ESPECÍFICAS**

* **E.8.**Elaborar un Plan de Negocio o un proyecto relacionado con la gestión deportiva.
  + **E.8.1.** Aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo del máster en la elaboración del plan de negocio o proyecto de gestión deportiva.
  + **E.8.2.**Utilizar recursos para la presentación atractiva y resumida de datos y resultados en el TFM
  + **E.8.3.**Utilizar correctamente las herramientas informáticas para el análisis de los datos.

**3.3 COMPETENCIAS TRANSVERSALES**

* **GT01.-** Tener razonamiento autónomo y crítico en temas o cuestiones de negocio y aplicación en entornos deportivos
* **GT02.**Aplicar herramientas y metodologías que facilitan el pensamiento creativo e innovador en las situaciones cotidianas ligadas en el entorno de los negocios deportivos.
* **GT03.-** Liderar un equipo y trabajar en equipos multidisciplinarios, participando activamente en las tareas y negociando ante opiniones discrepantes hasta llegar a posiciones de consenso
* **GT04.**Reconocer la diversidad de puntos de vista, entender la multiculturalidad y ser capaz de dar a conocer las opiniones propias dentro del respeto a las opiniones divergentes

4. TEMARIO Y CONTENIDO

**4.1 La asignatura consta de dos fases:**

* Fase de exploración:

· Seminarios inspiradores.

· Exploración de ideas.

· Configuración de equipos.

· Elección TFM.

· Asignación tutor.

* Fase de elaboración del TFM:

· Entregables.

· Defensa tribunal intermedio.

· Defensa tribunal final.

**4.2 Temáticas de los seminarios:**

* Inspiración para un TFM útil (a nivel personal y para el entorno).
* TFM Plan de negocio versus TFM Investigación.
* Lluvia de ideas.
* Métodos de investigación y análisis. Prototipos.
* Conseguir financiación para emprender o para investigar.
* Cómo hacer una presentación eficaz.
* Experiencia/s emprendedora/s e investigadora/s.

**4.3 Conocimientos que se van a presuponer adquiridos**

Cursar este máster y en concreto esta asignatura presupone que el/la estudiante tiene conocimiento de lo que a continuación se expone. El/la estudiante, en los primeros días de inicio de la asignatura, deberá poner en conocimiento de la docente su posible desconocimiento.

**Para un Trabajo de Final de Máster modalidad “Investigación”**

Un trabajo de investigación comienza con un tema de interés y una pregunta a responder que conviene cumpla los siguientes requisitos:

* Investigable
* Específica
* Novedosa (no respondida anteriormente)
* De interés y aplicación para alguien más que para un@ mism@ (hay que argumentar los beneficios, conveniencia y utilidad del estudio)
* En este caso, tiene que ver con la gestión deportiva

El planteamiento del problema “a resolver” consiste en precisar y estructurar formalmente la idea de la investigación, de manera que:

* Exprese una relación entre dos o más variables
* Se formule claramente sin ambigüedades
* Sea susceptible de prueba

Para ello, se propone establecer los objetivos de la investigación. Los objetivos han de cumplir los principios SMART (específicos, medibles, alcanzables (en la franja temporal que marca el TFM) y relevantes).

Será necesario conocer:

1. Métodos de investigación y análisis de mercado
2. Fuentes de información de base científica
3. La manera como extraer y recopilar información de interés

Para el desarrollo de un trabajo de investigación a nivel de máster es conveniente demostrar habilidad en la redacción de hipótesis (respuestas anticipadas por parte de quien realiza la investigación) sobre el comportamiento de las variables y/o sus interrelaciones. Las hipótesis se apoyan en conocimientos previos organizados y sistemáticos (que han de ser argumentados) y hacerse con la mayor exactitud posible. Por lo tanto, se sugiere que al menos uno de los miembros del equipo tenga experiencia y conocimiento específico sobre el tema a investigar y además se anticipe lo máximo la búsqueda y análisis de información.

Las hipótesis han de cumplir los siguientes requisitos:

· Referirse a una situación real.

· Expresarse en términos o variables comprensibles, precisas y concretas.

· Proponer relaciones claras y verosímiles (lógicas) entre las variables.

· Plantear los términos de la hipótesis y la relación entre ellas de manera que puedan ser observados y medidos.

· Estar relacionados con las técnicas disponibles y probarlas.

Las hipótesis pueden ser:

* Hipótesis descriptivas del valor de las variables: describen los valores de éstas que se espera observar.
* Hipótesis correlacionales: Expresan la posible relación asociativa entre dos variables y la forma de esta asociación. El orden en que se colocan las variables no importa, ya que aquí aún no se habla de variables independientes y dependientes, ni de causas y efectos. Pueden ser bivariadas (entre dos variables) y multivariadas (entre más de dos variables).
* Hipótesis de la diferencia entre grupos: Comparan los comportamientos de las variables en dos o más grupos de sujetos.
* Hipótesis causales: Expresan relaciones causa-efecto entre variables. Para que pueda darse causalidad debe haber correlación. Pueden ser hipótesis causales bivariadas (una variable independiente-una dependiente); hipótesis causales multivariadas (varias variables independientes - una dependiente; una independiente - varias dependientes; varias independientes - varias dependientes);
* Las hipótesis también pueden ser nulas (se plantean para ser rechazadas) o alternativas.

Métodos de obtención de información: entrevistas, encuestas o cuestionarios, muestreo (aleatorio simple, aleatorio sistemático, estratificado, por conglomerados, por etapas).

**Para un Trabajo de Final de Máster modalidad “Plan de negocio”**

Área Estratégica o de Dirección General

Definición de misión y visión

Definición de objetivos y plan de acción

Estructura funcional

Área Financiera

Plan de inversiones

Cuenta de resultados (previsión y ratios de seguimiento)

Balance (previsión y ratios de seguimiento)

Cuenta de tesorería (previsión y ratios de seguimiento)

Opciones y plan de financiación

Área de Operaciones

Procesos, recursos y funciones clave

Estimación tiempos operacionales para un dimensionamiento adecuado de recursos y estimación de crecimiento

Logística

Área de Negocio

Canales de distribución

Plan de acción comercial

Área de Márqueting

Política de producto y/o servicio

Política de precios

Estrategia de posicionamiento

Plan de comunicación externa

Análisis de mercados y competencia

Propuesta de valor

Vías de monetización

Área jurídico-fiscal

Formas jurídicas para el desarrollo de una actividad económica

Requisitos legales generales y específicos (según actividad)

Administración contable, fiscal y laboral

Contratos

Pactos societarios

Área de personas

Política de contratación

Política de retribución

Política de formación y desarrollo por competencias

Plan de carrera interno

Plan de comunicación interna

**Para un Trabajo de Final de Máster modalidad “Proyecto de intervención”**

Se puede tomar como referencia la guía de un trabajo de investigación, incorporando aquellos apartados del trabajo emprendedor (parte financiera, operaciones, organizativa, personas…) que sean útiles al fin de análisis de viabilidad del proyecto.

**Para cualquier modalidad**

Normativa APA para la redacción de notas bibliográficas y notas a pie de página.

Aspectos básicos de exposición en público.

**4.4 Contenido de los entregables:**

Las tablas siguientes recogen los contenidos, calendario y ponderación de valoración de los entregables del TFM para cada una de las modalidades (Plan de negocio o Investigación).

En el caso que la nota media de los entregables I a II sea inferior a 5 (sobre 10) no habrá opción a poder hacer la defensa del tribunal de seguimiento.

En el caso que la nota final de todos los entregables sea inferior a 5 (sobre 10) no habrá opción a poder hacer la defensa oral ante el tribunal final en la primera convocatoria y la asignatura se considerará suspendida.

El formato de los 4 primeros entregables será un único documento (que al final conformará la memoria completa del TFM) en el cual se irán acumulando los diferentes apartados. El tutor valorará, en cada entregable, los contenidos indicados, previéndose una valoración adicional en concepto de mejora de los apartados anteriores. En ningún caso la valoración final podrá exceder del % de ponderación establecido para cada entregable.

En ningún caso habrá opción a mejorar la nota del anterior entregable, si bien, la rúbrica de valoración de cada entregable a partir del primero preverá valorar las mejoras introducidas respecto el anterior. Los/las estudiantes deberán remarcar de manera explícita las mejoras introducidas en los entregables anteriores, con el objetivo de facilitar su revisión por parte del tutor/a. No remarcar las mejoras supondrá que no se han realizado.

En ningún caso habrá opción a mejorar la nota final de los 4 entregables que constituirán la memoria como paso previo a la defensa ante el Tribunal final.

El quinto y último entregable antes de la defensa ante el Tribunal final es el documento de soporte a la presentación ante este tribunal (documento hecho en powerpoint o herramienta equivalente y que se entregará en formato .pdf).

La no entrega de los entregables en el plazo establecido supondrá la no valoración (o valoración = 0). Para optar a la defensa final será OBLIGATORIO haber hecho entrega de los entregables III, IV i V. Es decir, con independencia de la nota media final, la no entrega dentro de los plazos convenidos de cualquiera de estos entregables supondrá NO OBTENER la nota mínima para optar al tribunal final.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TFM MODALIDAD INVESTIGACIÓN** | | |
| **CONTENIDO** | **FECHA** | **PONDERACIÓN** |
| Presentación del equipo, características personales y motivaciones.  Relevancia (y argumentación de la misma) del tema escogido.  Búsqueda y selección de antecedentes, literatura, referencias documentales, etc. para la construcción de un marco teórico práctico y útil a los intereses del TFM.  Pregunta o preguntas que orienten al desarrollo del trabajo.  Objetivos que orienten al desarrollo del trabajo.  Plan de trabajo y cronograma del TFM. | Se indicará en el aula virtual | 10%  (no recuperable) |
| Identificación de hipótesis y concreción final del marco teórico.  Identificación de la metodología de recogida de datos y de análisis que se aplicará.  Cronograma del resto de trabajo a realizar. | Se indicará en el aula virtual | 15%  (no recuperable) |
| Ejecución del trabajo de campo.  Primeros análisis y conclusiones.  Cronograma del resto de trabajo a realizar. | Se indicará en el aula virtual | 35%  (no recuperable) |
| Análisis del resultado del trabajo de campo.  Conclusiones.  Prospección de continuidad de estudios derivados de los resultados obtenidos. | Se indicará en el aula virtual | 30%  (no recuperable) |
| Documento de presentación para la exposición ante el Tribunal Final | Se indicará en el aula virtual | 10%  (no recuperable) |
|  | | |
| **TFM MODALIDAD “PROYECTO DE INTERVENCIÓN”** | | |
| Se puede tomar como referencia lo indicado para TFM modalidad “investigación” considerando:  · En el entregable I se han de especificar los contenidos (de un trabajo “plan de negocio”) que se desarrollarán para el análisis de viabilidad.  · En los entregables siguientes deberán incorporarse dichos contenidos, de acuerdo con el cronograma inicialmente establecido (en el caso de cambio, convendrá argumentación). | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TFM MODALIDAD PLAN DE NEGOCIO** | | |
| **CONTENIDO** | **FECHA** | **PONDERACIÓN** |
| Presentación del equipo, características personales y motivaciones.  Antecedentes de la idea de negocio. Propuesta de valor y al menos 3 vías posibles de monetización a corto, medio y largo plazo (plazo que ha de ser concretado por los/las estudiantes). Argumentación del grado de innovación.  Identificación de la competencia y parámetros que se considerarán para el análisis final.  Cronograma del resto de trabajo a realizar.  Dimensión del mercado y público objetivo.  Plan de trabajo y cronograma del TFM. | Se indicará en el aula virtual | 10%  (no recuperable) |
| Prototipo.  Actividades, recursos, funciones, partners, colaboraciones “clave”.  Canales de distribución.  Identificación de las principales necesidades de “financiación”.  Cronograma del resto de trabajo a realizar. | Se indicará en el aula virtual | 15%  (no recuperable) |
| Plan de Márqueting  Plan de ventas  Plan de RRHH  Cronograma del resto de trabajo a realizar. | Se indicará en el aula virtual | 35%  (no recuperable) |
| Plan económico financiero (cuenta de resultados, plan de tesorería y, si es relevante, balance). Presupuesto de márqueting y de RRHH han de estar debidamente detallados.  Aspectos jurídicos relevantes para la actividad. | Se indicará en el aula virtual | 30%  (no recuperable) |
| Documento de presentación para la exposición ante el Tribunal Final | Se indicará en el aula virtual | 10%  (no recuperable) |

**4.5 Contenido de la Defensa intermedia o Tribunal de seguimiento:**

Este tribunal estará formado por 2 profesores / profesoras del máster. Se tomará cuidado en que ninguno de los miembros del tribunal sea tutor/a del proyecto a evaluar.

En este tribunal se evaluará:

En TFM modalidad “Investigación”

* Presentación del equipo, características personales y motivaciones.
* Relevancia (y argumentación de la misma) del tema escogido.
* La búsqueda y selección de antecedentes, literatura, referencias documentales, etc. para la construcción de un marco teórico práctico y útil a los intereses del TFM.
* Pregunta o preguntas que orienten al desarrollo del trabajo.
* Objetivos que oriente al desarrollo del trabajo.
* Identificación de hipótesis y concreción final del marco teórico.
* Identificación de la metodología de recogida de datos y de análisis que se aplicará.
* Cronograma del resto de trabajo a realizar.

En TFM modalidad “Plan de negocio”

* Presentación del equipo, características personales y motivaciones.
* Antecedentes de la idea de negocio. Propuesta de valor y al menos 3 vías posibles de monetización a corto, medio y largo plazo (plazo que ha de ser concretado por los/las estudiantes). Argumentación del grado de innovación.
* Identificación de la competencia y parámetros que se considerarán para el análisis final.
* Dimensión del mercado y público objetivo.
* Prototipo.
* Actividades, recursos, funciones, partners, colaboraciones “clave”.
* Canales de distribución.
* Identificación de las principales necesidades de “financiación”.
* Cronograma del resto de trabajo a realizar.

En un TFM modalidad “Proyecto de intervención”

* Tomar como referencia los contenidos de un TFM modalidad “Investigación”, considerando que se deberán explicitar los contenidos que se desarrollarán en la memoria final adicionales.

El tiempo de exposición (entre 10 y 15 minutos) así como la estructura de la defensa ante el tribunal final serán comunicados con antelación a través del aula virtual.

La evaluación se realizará con rúbricas que el/la estudiante podrá consultar a través del aulario días antes.

La no realización de esta defensa supone un 0 de valoración y no podrá recuperarse.

Para poder optar a defender ante el tribunal de seguimiento, será necesario que la media de la nota de los dos primeros entregables sea igual o superior a 5 sobre 10. En el caso de una nota inferior, no será posible defender ante el tribunal de seguimiento y supondrá un 0 en la valoración de esta actividad.

Se requiere puntualidad en la hora de la defensa asignada. Se aconseja que los estudiantes se presenten entre 15-20 minutos, como mínimo, antes de su presentación. Aquellos alumnos que no se presenten a la hora asignada no podrán presentar y serán calificados con un 0 en dicha parte de la evaluación.

La profesora titular de la asignatura (con la aprobación de la Dirección Académica del Máster) podrá determinar que las exposiciones y defensas ante el tribunal intermedio y final sean individuales. En el caso de exposición y defensa en equipo, si alguno de los miembros del equipo no pudiera estar presente el día / hora de la defensa ante tribunal, podrá realizar la defensa mediante videoconferencia (de manera simultánea al resto del equipo) o bien, podrá grabar un vídeo con el total de la presentación. El vídeo deberá ser puesto a disposición de la docente de la asignatura al menos 24 horas hábiles antes del día del tribunal.

**4.6 Contenido de la Defensa final:**

Este tribunal estará formado por 3 miembros con los siguientes requisitos:

1. Ninguno de ellos estará vinculado como docente en el máster.
2. Al menos 1 de ellos será externo a la organización del JCI.

Convendrá exponer el 100% de los contenidos del TFM.

El tiempo de exposición (entre 10 y 15 minutos) así como la estructura de la defensa ante el tribunal final serán comunicados con antelación a través del aula virtual.

La evaluación se realizará con rúbricas que el/la estudiante podrá consultar a través del aulario días antes. Como se ha indicado para la defensa intermedia: “*Se requiere puntualidad en la hora de la defensa asignada. Se aconseja que los estudiantes se presenten entre 15-20 minutos, como mínimo, antes de su presentación. Aquellos alumnos que no se presenten a la hora asignada no podrán presentar y serán calificados con un 0 en dicha parte de la evaluación*”.

La defensa ante el tribunal final pondera un 45% en la nota final. La no realización de esta defensa supone un 0 de valoración. De obtener una valoración inferior a 5 sobre 10, la asignatura se considerará suspendida y será necesaria una nueva matriculación en el curso siguiente para poder optar a la titulación oficial.

La defensa ante el Tribunal final solo será posible en el caso de obtener una valoración mínima de 5 sobre 10 en la media de todos los entregables (4 de la memoria + documento de soporte para la presentación ante el tribunal final).

**4.7 Configuración de equipos:**

•Los alumnos elaborarán, en equipos de 2 a 4 personas. Excepcionalmente y siempre que sea de manera argumentada, se aceptarán TFM liderados por 1 persona. En este caso, el/la estudiante asume que renuncia al 5% de la nota (ítem del apartado 7: *Valoración del resto de compañeros del equipo*).

•Se podrá solicitar cambiar de equipo, sin ningún tipo de penalización en la nota final, máximo hasta 3 días hábiles después de la valoración del entregable I. A partir de esta fecha, se aceptará el cambio si bien el/la estudiante asume que renuncia al 15% de la nota (es decir, la nota de partida máxima será de 8,5). La renuncia a estas valoraciones es aplicable tanto si el/la estudiante se incorpora a otro equipo como si el/la estudiante solicita hacer el TFM en modalidad individual.

•El cambio de equipo supondrá el cambio del tema del TFM.

**4.8 Tutorías:**

La función fundamental de la tutoría consiste en ayudar al alumno al desarrollo de competencias, como conjunto de saberes combinados, coordinados e integrados en el ejercicio profesional, definibles en la acción, donde la experiencia se muestra como ineludible y el contexto es clave (Tejada, 1999).

El tutor/a atenderá, dentro de su ámbito de especialidad, dudas concretas derivadas de la realización del TFM.

En cualquier caso, el/la estudiante deberá considerar que el tutor no tiene porqué ser la única persona a la cual consultar sobre el TFM. De hecho, se le anima a plantear sus dudas tanto a otros profesores/as del JCI como a otras personas externas.

Convendrá el reconocimiento a las mismas en el apartado de “agradecimientos” de la misma o en el de “fuentes de información”.

Se ofrece al / a la estudiante cuatro tipos de tutorías:

**4.8.1 Tutorías generales de la asignatura**

· Con la profesora Yolanda Tarango.

· A petición del/de la estudiante.

· Solicitud a través del aulario o vía email. Convendrá indicar el motivo de la tutoría.

**4.8.2 Tutorías TFM**

· Con el tutor / la tutora asignado.

· El equipo de trabajo del TFM podrá solicitar un cambio de tutor/a antes de los tres días hábiles siguientes a la valoración del primer entregable. Para ello deberá dirigirse a la profesora Yolanda Tarango. La petición deberá ser debidamente argumentada.

La solicitud de cambio de tutor/a con posterioridad a esta fecha solo será atendida en el caso de acreditarse debidamente la falta de atención reiterada del tutor/a a los requerimientos de los/las alumnas.

En ningún caso se atenderán solicitudes de cambio de tutor/a a instancias de los/las alumnas, después de la entrega del tercer entregable.

· Se ha previsto una dedicación mínima por parte del tutor de dos sesiones de tutorías por cuatrimestre de aproximadamente 30 minutos. Para ello, convendrá preparar previamente las dudas a plantear (de hecho, se sugiere se avancen por correo electrónico a través del aulario).

· Es conveniente planificar con tiempo y de acuerdo con el tutor y el plan de trabajo, las tutorías.

**4.8.3 Tutorías con especialista en finanzas y en márqueting**

Se ofrece, para cada TFM en modalidad emprendedor o intervención (que lo requiera), la opción de una consulta a docentes especializados en finanzas y en márqueting.

Dada la limitación a una consulta, se sugiere esta se haga cuando los apartados de finanzas y de márqueting ya hayan sido ampliamente desarrollados.

La consulta deberá canalizarse a través de la profesora titular de la asignatura (vía correo electrónico).

5. BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

* + Aguer, M., Pérez, E. (1997). Teoría y práctica de economía de la empresa. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, SA
  + Barba, E. (2011). Innovación. Barcelona: Libros de cabecera SL.
  + Drucker, P.F. (1973). La gerencia. Buenos Aires: Librería “El Ateneo” Editorial
  + Nueno, P.(2009). Emprendiendo hacia el 2020. Barcelona: Editorial Deusto.
  + Sala i Martín, X. (2001). Economía liberal per a no economistes i no liberals. Barcelona: Edicions 62,SA, La Butxaca
  + Soriano, F. (2009). La pelota no entra por azar. Barcelona: El Lector Universal, SL
  + Trias de Bes, F., Kotler, P. (2011). Innovar para ganar. Barcelona: Editorial Urano.
  + Bulat, S. (2008). El arte de inventarse profesiones. Barcelona: Ediciones Urano , SA
  + Clanchy, J. , Ballard , B. ( 2000). Cómo se hace un trabajo académico: Guía práctica para estudiantes universitarios. Zaragoza: Prensas universitarias de Zaragoza.
  + Eco , H ( 1977). Cómo se hace una tesis. Técnicas y procedimientos de investigación , estudio y escritura. Barcelona: GEDISA
  + Muñiz, L. (2010). Planes de negocio y estudios de viabilidad. Barcelona: Profit editorial.
  + Rodriguez , M.L., Llanes, J. (coordinadores) (2013). Com elaborar, tutoritzar i avaluar un treball de fi de màster. Catalunya: Agència per a la qualitat del sistema universitari de Catalunya.
  + Saco, R., Mazza, M. (2004). Aprender a crear una microempresa. Barcelona: Ediciones Paidós Ibérica,SA
  + Soriano, R. (2008). Cómo se escribe una tesis. Córdoba: Berenice
  + Steffan, B. (2009). ¡Quiero crear mi empresa!. Madrid: Pearson Educación ,SA
  + Suárez Sánchez-Ocaña, A. (2011). Ha llegado la hora de montar tu empresa. Barcelona: Ediciones Deusto.
  + Torres Pruñonosa, J. y Rajadell, M., (coordinadores) (2011). Com elaborar un Business Plan: metodología EUNCET. Terrassa: Fundació Cultural Privada Caixa de Terrassa.
  + Trías de Bes, F. (2007). El libro negro del emprendedor. Barcelona: Ediciones Urano, SA

WEBGRAFÍA

* + [www.gencat.net/treball/autoempresa](http://www.gencat.net/treball/autoempresa)
  + [www.barcelonaactiva.es](http://www.barcelonaactiva.es/)
  + [www.emprendedor.com](http://www.emprendedor.com/)
  + [www.crearempresas.com](http://www.crearempresas.com/)
  + [www.acc10.cat](http://www.acc10.cat/)
  + Carter, W ( 2010 ) . How to write a Master Thesis or Dissertation? http:// [www.tadafinallyfinished.com](http://www.tadafinallyfinished.com/) / how-to-write-a-masters-thesis.html
  + University of Ottawa(2012). Research papers and theses. Guideformaster’sthesis.

[www.grad.uottawa.ca](http://www.grad.uottawa.ca/) / default.aspor?tabid=1374

6. METODOLOGÍA DOCENTE

La metodología que sigue la asignatura implica un proceso de aprendizaje continuado y progresivo. Mediante la realización de una serie de actividades formativas se pondrán en práctica las competencias necesarias para adquirir los conocimientos y competencias de la asignatura. El planteamiento pedagógico es activo y promueve la participación y autogestión.

6.1 ACTIVIDADES DE FORMACIÓN

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Título** | **Horas** | **ECTS** | **Resultados de aprendizaje** |
| **Tipo: Dirigidas** |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Sesión Magistral participativa | 4 | 0,16 | E8.1; E8.2; E8.3 |
|  |  |  |  |
| Presentaciones Ponentes | 8 | 0,32 | E8.1; E8.3 |
|  |  |  |  |
| **Tipo: Supervisadas** |  |  | . |
|  |  |  |  |
| Tutorías Individuales | 16 | 0,64 | E8.1 |
|  |  |  |  |
| **Tipo: Autónomas** |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Realización de trabajos/informes | 124 | 4,96 | E8.1; E8.2; E8.3 |
|  |  |  |  |

7. SISTEMA DE EVALUACIÓN

7.1 ACTIVIDADESDE EVALUACIÓN

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Título** | **Peso** | **Horas** | **Resultados de aprendizaje** |
| Evaluación del tutor/a | 40% | 10 | E8.1; E8.2; E8.3; |
|  |  |  |  |
| Defensa ante Tribunal de seguimiento | 15% | 0,5 | E8.1; E8.2; |
|  |  |  |  |
| Defensa ante Tribunal final | 45 % | 0,5 | E8.2; |
|  |  |  |  |

Si la nota final de la asignatura es inferior a 5 (sobre 10) se considerará suspendida. No hay opción a recuperación.

8. PLANIFICACIÓN DE LA DOCENCIA

En esta asignatura la planificación de los seminarios, actividades de experiencias emprendedoras, etc. se planifica de acuerdo con las necesidades, intereses y prioridades detectadas en la promoción. El calendario se expondrá en el aula virtual.