

## 1. DATOS BÁSICOS

<b>Asignatura</b>	Trabajo Final de Master
<b>Titulación</b>	Máster Universitario en Dirección y Gestión Hotelera
<b>Escuela/ Facultad</b>	Ciencias Sociales
<b>Curso</b>	
<b>ECTS</b>	6
<b>Carácter</b>	Obligatoria
<b>Idioma/s</b>	Español
<b>Modalidad</b>	Online
<b>Semestre</b>	Segundo semestre
<b>Curso académico</b>	23/24
<b>Docente coordinador</b>	José Manuel Cabello
<b>Docente</b>	José Manuel Cabello

## 2. PRESENTACIÓN

Este módulo permitirá al estudiante aunar todos los conocimientos recibidos durante el máster. Al completar este módulo, el estudiante estará capacitado para poner en práctica un plan de empresa.

## 3. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Competencias básicas:

- CB1: 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.
- CB2: 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.
- CB3: Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.
- CB4: 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.
- CB5: Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Competencias transversales:

- CT1: Responsabilidad: Que el estudiante sea capaz de asumir las consecuencias de las acciones que realiza y responder de sus propios actos.
- CT2: Autoconfianza: Que el estudiante sea capaz de actuar con seguridad y con la motivación suficiente para conseguir sus objetivos.
- CT3: Conciencia de los valores éticos: Capacidad del estudiante para sentir, juzgar, argumentar y actuar conforme a valores morales de modo coherente, persistente y autónomo.

- CT4: Habilidades comunicativas: Que el alumno sea capaz de expresar conceptos e ideas de forma efectiva, incluyendo la capacidad de comunicar por escrito con concisión y claridad, así como hablar en público de manera eficaz.
- CT5: Comprensión interpersonal: Que el alumno sea capaz de realizar una escucha activa con el fin de llegar a acuerdos utilizando un estilo de comunicación asertivo.
- CT6: Flexibilidad: Que el estudiante sea capaz de adaptarse y trabajar en distintas y variadas situaciones y con personas diversas. Supone valorar y entender posturas distintas adaptando su propio enfoque a medida que la situación lo requiera.
- CT7: Trabajo en equipo: Que el alumno sea capaz de participar de una forma activa en la consecución de un objetivo común, escuchando, respetando y valorando las ideas y propuestas del resto de miembros de su equipo.
- CT8: Iniciativa: Que el estudiante sea capaz de anticiparse proactivamente proponiendo soluciones o alternativas a las situaciones presentadas.
- CT9: Planificación: Que el estudiante sea capaz de determinar eficazmente sus metas y prioridades definiendo las acciones, plazos, y recursos óptimos requeridos para alcanzar tales metas.
- CT10: Innovación-Creatividad: Que el estudiante sea capaz de idear soluciones nuevas y diferentes a problemas que aporten valor a problemas que se le plantean.
- Competencias específicas:
- CE1: Tener una visión integrada de todas las dimensiones de la empresa hotelera: la externa, la interna u organizativa, y la de las personas o capital humano que la forman, para ser capaz de analizar los problemas, y buscar en equipo soluciones que permitan alcanzarsus objetivos estratégicos. Para ello asumirá un aprendizaje autónomo y colectivo que le permita tomar decisiones y valorar el impacto económico y social de las mismas.
- CE2: Liderar desde un enfoque ético integral y de responsabilidad social proyectos y equipos valorando el impacto de sus decisiones en los beneficios, el mercado, las personas y la sociedad.
- CE3: Dominar las claves de las grandes áreas económicas mundiales, para convertirlas en ventajas competitivas para el crecimiento de la empresa dentro de su sector.
- CE4: Analizar el entorno económico, legal y tecnológico de un sector y realizar una evaluación y planificación estratégica a medio y largo plazo utilizando las herramientas de referencia existentes.
- CE5: Dominar las nuevas tendencias y prácticas empresariales de las políticas de responsabilidad social corporativas y ser capaz de definir una política de responsabilidad social corporativa propia para cada negocio.
- CE6: Asumir las competencias propias de un directivo: liderazgo, inteligencia emocional, habilidades comunicativas, gestión de equipos, trabajo en grupo, planificación, resolución de conflictos, negociación y orientación a resultados, siempre desde un enfoque responsable y bajo una perspectiva multicultural respetando la diversidad.
- CE7: Dominar los conceptos y las herramientas estratégicas de referencia para el dimensionamiento organizativo de una empresa y ser capaz de seleccionar cual es la mejor alternativa estratégica a aplicar en cada mercado y compañía.
- CE8: Conocer las herramientas para la dirección de las operaciones de una compañía, así como las prácticas empresariales de referencia que aseguren la eficiencia de la actividad y el cumplimiento de los objetivos planteados.
- CE9: Diseñar los planes de las distintas áreas (marketing, comunicación y ventas, finanzas, producción, recursos humanos), utilizando criterios de coordinación entre ellos y alineados con la estrategia general de la compañía.
- CE10: Dominar los conceptos claves de referencia para el dimensionamiento de las nuevas estructuras organizativas y ser capaz de implementar planes que impliquen cambios y adaptaciones con criterios de optimización de recursos y gestión del conocimiento.
- CE11: Aplicar y convertir en acción todo lo que han aprendido en una de las áreas de decisión de la empresa a través de las prácticas profesionales. Podrán realizarlas por medio de los convenios de la universidad con empresas de distintos sectores, y especialmente en el área de interés que les resulte más atractiva para su futuro desarrollo profesional - dirección, marketing y comunicación, operaciones, finanzas- y a la vez mostrar las competencias para su integración con éxito en un equipo empresarial.

Resultados de aprendizaje:

- RA1: Demostrar el dominio de las competencias del programa en la aplicación a un proyecto empresarial realizable.

En la tabla inferior se muestra la relación entre las competencias que se desarrollan en la asignatura y los resultados de aprendizaje que se persiguen:

Competencias	Resultados de aprendizaje
CB1, CB2, CB3, CB4, CB4	RA1
CT1, CT2, CT3, CT4, CT5, CT6, CT7, CT8, CT9, CT10	
CE1, CE2, CE3, CE4, CE5, CE6, CE7, CE8, CE9, CE10, CE11	

#### 4. CONTENIDOS

El módulo está organizado en tres Unidades de Aprendizaje (U.A.), las cuales, a su vez, están divididas en un tema cada una.

##### **Unidad 1. Bases del Proyecto fin de máster**

Tema 1. Descripción, objetivos y requerimientos mínimos del Proyecto fin de máster

El objetivo de esta Unidad es que el estudiante sepa plantear la temática del proyecto, establecer sus principales objetivos, comprender los requerimientos mínimos para un Proyecto fin de máster y sus plazos, así como el papel del tutor y del Tribunal de evaluación.

##### **Unidad 2. Elaboración del Proyecto**

Tema 1. El plan de empresa

El objetivo de esta Unidad es que los estudiantes detecten una oportunidad de negocio, analicen su viabilidad comercial, técnica, económica y financiera, y sepan plantear los aspectos formales del mismo.

##### **Unidad 3. Presentación y defensa del Proyecto**

- Tema 1. Normas y recomendaciones para la presentación y defensa del Proyecto.

El objetivo de esta Unidad es comprender los aspectos formales de presentación del Proyecto final, los requerimientos para su envío y su defensa ante un Tribunal.

El módulo está organizado en tres unidades de aprendizaje, en cada una de las cuales deberás estudiar en profundidad el tema que se indican en el apartado anterior, realizar las actividades de aplicación incluidas en cada unidad y, cuando proceda, asistir a un Seminario virtual. En la tabla inferior se incluye el plan de trabajo para cada unidad de aprendizaje

#### 5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

A continuación, se indican los tipos de metodologías de enseñanza-aprendizaje que se aplicarán:

- Aprendizaje Cooperativo
- Aprendizaje Basado en Proyectos
- Clase magistral / web conference

## 6. ACTIVIDADES FORMATIVAS

A continuación, se identifican los tipos de actividades formativas que se realizarán y la dedicación en horas del estudiante a cada una de ellas:

### Modalidad online:

Actividad formativa	Número de horas
Trabajos dirigidos y resolución de problemas	100 h
Seminario virtual (exposición de trabajo, participación oral, ...)	2 h
Trabajo personal en grupo	44 h
Tutorías	4 h
<b>TOTAL</b>	<b>150 h</b>

## 7. EVALUACIÓN

A continuación, se relacionan los sistemas de evaluación, así como su peso sobre la calificación total de la asignatura:

### Modalidad online:

En la tabla inferior se indican las actividades evaluables, los criterios de evaluación de cada una de ellas, así como su peso sobre la calificación total de la asignatura. Dentro de cada Unidad de Aprendizaje, al pulsar en la actividad, podrás ver más detalles relacionados con su evaluación.

La nota final será el resultado de promediar los siguientes factores:

- **Evaluación del profesor tutor: 25%**
- **Evaluación del Tribunal: 75%**, la cual se divide en:
  - 50% Proyecto.
  - 25% Presentación. Esta calificación será individual para cada integrante del grupo.

El estudiante superará el módulo si obtiene una calificación igual o superior a 5.

Los criterios de evaluación de las actividades serán los siguientes:

Unidades Aprendizaje	Actividades evaluables	Criterios de evaluación	Modalidad	Peso
UA 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrega de las propuestas de idea de negocio.</li> </ul>	A evaluar por el profesor tutor. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Idea original y posible viabilidad del proyecto.</li> </ul>	Grupal	5%

<p>UA 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificación y análisis del mercado y análisis estratégico.</li> <li>• Plan de marketing y comercialización.</li> <li>• Plan de operaciones.</li> <li>• Plan organizativo y de recursos humanos.</li> <li>• Plan económico financiero.</li> <li>• Aspectos formales, jurídicos y de puesta en marcha.</li> </ul>	<p>A evaluar por el profesor tutor.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grado en el que el proyecto pueda resultar atractivo para un posible inversor.</li> <li>• Valoración del análisis del entorno. Valoración de las ventas previstas y de los planes de marketing a emplear.</li> <li>• Descripción técnica del producto o servicio su proceso de elaboración y su localización.</li> <li>• Descripción del organigrama de la empresa.</li> <li>• Análisis de la viabilidad económica y financiera del proyecto.</li> <li>• Elección del tipo de sociedad y trámites para la puesta en marcha.</li> <li>• Aspectos formales del proyecto: expresión escrita, metodología, estructura, bibliografía, etc.</li> </ul>	<p>Grupal (dividida en dos entregas parciales)</p>	<p>20%</p>
<p>UA 3</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición y defensa del Proyecto.</li> </ul>	<p>A evaluar por el Tribunal.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grado en el que el proyecto pueda resultar atractivo para un posible inversor.</li> <li>• Valoración del análisis del entorno. Valoración de las ventas previstas y de los planes de marketing a emplear.</li> <li>• Descripción técnica del producto o servicio, su proceso de elaboración y su localización.</li> <li>• Descripción del organigrama de la empresa.</li> <li>• Análisis de la viabilidad económica y financiera del proyecto.</li> <li>• Elección del tipo de sociedad y trámites para la puesta en marcha.</li> </ul>	<p>Grupal</p>	<p>50%</p>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>Aspectos formales del proyecto: expresión escrita, metodología, estructura, bibliografía, etc.</li> </ul>		
<b>UA 3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Exposición y defensa del Proyecto.</li> </ul>	Evaluación de la presentación, incluyendo: <ul style="list-style-type: none"> <li>Diseño de diapositivas y elementos de apoyo.</li> <li>Expresión oral y capacidad de comunicación.</li> <li>Claridad en los planteamientos y en las respuestas finales de la presentación.</li> <li>Ritmo de la presentación.</li> </ul>	Individual	25%

En el Campus Virtual, cuando accedas a la asignatura, podrás consultar en detalle las actividades de evaluación que debes realizar, así como las fechas de entrega y los procedimientos de evaluación de cada una de ellas.

### 7.1. Convocatoria ordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una calificación mayor o igual que 4,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de las actividades.

### 7.2. Convocatoria extraordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una calificación mayor o igual que 4,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de las actividades.

Se deben entregar las actividades no superadas en convocatoria ordinaria, tras haber recibido las correcciones correspondientes a las mismas por parte del docente, o bien aquellas que no fueron entregadas.

## 8. CRONOGRAMA

En este apartado se indica el cronograma con fechas de entrega de actividades evaluables de la asignatura:

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
24-feb.-22	X												
28-feb.-22	S1												
14-mar.-22		ID											
23-mar.-22			S2										
17-may.-22				E1									
31-may.-22					S3								
3-jul.-22						E2							
20-jul.-22							S4						
9-sep.-22								E3					
21-sep.-22									S5				
10-oct.-22										EF			
27-oct.-22											PPT		
28-oct.-22												T	

X	Mensaje introducción
S	Seminario: 19:00 HORAS CANARIAS
E	Entregas para revisión
EF	Entrega final proyecto para evaluación y defensa
PPT	Entrega power point defensa
T	Defensa ante Tribunal

**Fecha para la entrega APTO/NO APTO para la defensa: 21 de octubre**  
**Fecha límite para formación de los GRUPOS: 28 Febrero**

Este cronograma podrá sufrir modificaciones por razones logísticas de las actividades. Cualquier modificación será notificada al estudiante en tiempo y forma.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

A continuación, se indica la bibliografía recomendada:

- Cámara de Comercio de Madrid (2004). Guía para la creación de empresas (10ª Edición). Madrid.
- Castro, M.; López, L. (2010). Técnicas para hablar en público: guía para una comunicación eficaz. Oviedo: Protocolo.
- Fernández, E.; Junquera, B.; Del Brío, J. (2008). Iniciación a los negocios. Aspectos directivos Madrid: Paraninfo.
- Gil Estallo, M.A. y Giner de la Fuente, F. (2010). Cómo crear y hacer funcionar una empresa. Madrid: Plaza Edición.
- González Domínguez, F. (2005). Creación de empresas. Guía para el desarrollo de iniciativas empresariales. Madrid: Pirámide.
- Imade (2009). Guía para la creación de empresas. Madrid: IMADE.
- Marín, A. (2009). Hablar en público y comunicarse correctamente. CIUDAD: LIBSA.
- Pérez Gorostegui, E. (2004). Curso de introducción a la Economía de la empresa. Madrid: Editorial

Universitaria Ramón Areces.

- Priede, T.; López Cózar, C.; Benito, S. (2010). Creación y desarrollo de empresas. Madrid: Pirámide.
- Puchol, L. (2008). Hablar en público nuevas técnicas y recursos para influir a una audiencia en cualquier circunstancia [e-book]. Madrid: Diez de Santos.
- Puchol, L. (2006). Hablar en público nuevas técnicas y recursos para influir a una audiencia en cualquier circunstancia [e-book]. Madrid: Diez de Santos.
- Urcola, J. (2003). Cómo hablar en público y realizar presentaciones profesionales. Madrid: ESIC.

Enlaces de interés:

- Aprende a emprender [Consulta 22 de febrero del 2011]. [http://www.aprendeemprender.com/herramientas/fichero\\_flash.jsp?fich=3](http://www.aprendeemprender.com/herramientas/fichero_flash.jsp?fich=3)
- Asociación empresas capital riesgo [Consulta 22 de febrero del 2011]. <http://www.ascr.org>
- Centro de información y red de creación de empresas [Consulta 22 de febrero del 2011]. <http://www.circe.es>
- Centro para el desarrollo tecnológico e innovación [Consulta 22 de febrero del 2011]. <http://www.cdti.es>
- Club del Emprendedor, Empréndelo [Consulta 22 de febrero del 2011]. <http://www.emprendelo.es/cs/StaticFiles/Emprendedores/ClubEmprendedor/index.html>
- Dirección general de la política de la PYME [Consulta 22 de febrero del 2011]. <http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx>
- Empleo Universia [Consulta 22 de febrero del 2011]. <http://emplea.universia.es>
- Emprendedor XXI [Consulta 22 de febrero del 2011]. <http://www.emprendedorxxi.es>
- Emprendedores.es [Consulta 22 de febrero del 2011]. <http://www.emprendedores.es>
- Empréndelo [Consulta 22 de febrero del 2011]. <http://emprendelo.blogspot.com>
- Imast 2008.
- Instituto Madrileño de Desarrollo [Consulta 22 de febrero del 2011]. <http://www.madrid.org>
- Laboris [Consulta 22 de febrero del 2011]. <http://www.laboris.net>

## 10. UNIDAD DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

Estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo:



Las adaptaciones o ajustes curriculares para estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo, a fin de garantizar la equidad de oportunidades, serán pautadas por la Unidad de Atención a la Diversidad (UAD).

Será requisito la emisión de un informe de adaptaciones/ajustes curriculares por parte de dicha Unidad, por lo que los estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo deberán contactar a través de: [unidad.diversidad@universidadeuropea.es](mailto:unidad.diversidad@universidadeuropea.es) al comienzo de cada semestre.

## **11. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN**

¡Tú opinión importa!

La Universidad Europea te anima a participar en las encuestas de satisfacción para detectar puntos fuertes y áreas de mejora sobre el profesorado, la titulación y el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Las encuestas estarán disponibles en el espacio de encuestas de tu campus virtual o a través de tu correo electrónico.

Tu valoración es necesaria para mejorar la calidad de la titulación.

Muchas gracias por tu participación.

## **CÓMO COMUNICARTE CON TU DOCENTE**

Cuando tengas una duda sobre los contenidos o actividades, no olvides escribirla en los foros de tu asignatura para que todos tus compañeros y compañeras puedan leerla.

¡Es posible que alguien tenga tu misma duda!

Si tienes alguna consulta exclusivamente dirigida al docente puedes enviarle un mensaje privado desde el Campus Virtual. Además, en caso de que necesites profundizar en algún tema, puedes acordar una tutoría.

Es conveniente que leas con regularidad los mensajes enviados por estudiantes y docentes, pues constituyen una vía más de aprendizaje.

**RÚBRICAS DE LAS ACTIVIDADES EVALUABLES**  
**RÚBRICA PARA EL/LA TUTOR/A**

Indicador	Insatisfactorio (0)	Mejorable (1)	Satisfactorio (2)	Excelente (3)	Peso
<b>Seguimiento del proyecto y proceso de trabajo</b>	No ha tenido ningún <b>contacto</b> con el tutor durante todo el proyecto	Ha tenido <b>contacto</b> esporádico con el tutor por debajo del 60% de lo estipulado	Ha tenido <b>contacto</b> esporádico con el tutor entre el 60% y el 80% de lo estipulado	Ha tenido <b>contacto</b> esporádico con el tutor entre el 80% y el 100 % de lo estipulado.	20%
<b>Proceso de trabajo, aplicación de conocimientos y volumen de trabajo</b>	No se incorporan las <b>aportaciones</b> del tutor y no se observa ninguna <b>evolución</b> durante el desarrollo del proyecto	Se aplica alguna de las <b>aportaciones</b> del tutor y se observa cierta <b>evolución</b> a lo largo del proceso	Se incorpora la mayoría de las <b>aportaciones</b> del tutor y la <b>evolución</b> es clara	Se incorporan todas las <b>aportaciones</b> del tutor y la <b>evolución</b> observada es la idónea.	30%
<b>Formato y estructura adecuada del contenido</b>	El proyecto no cumple los <b>requisitos exigidos</b> en la guía de TFM: páginas mínimas, índice, bibliografía suficiente, paginación correcta...	El proyecto no cumple todos los <b>requisitos exigidos</b> en la guía de TFM: páginas mínimas, índice, bibliografía suficiente, paginación correcta...	El proyecto cumple con los <b>requisitos exigidos</b> en la guía de TFM: páginas mínimas, índice, bibliografía suficiente, paginación correcta... pero existe alguna imprecisión	El proyecto cumple con todos los <b>requisitos exigidos</b> en la guía de TFM: páginas mínimas, índice, bibliografía suficiente, paginación correcta...	15%
<b>Ortografía y claridad en la redacción</b>	El documento escrito contiene innumerables <b>errores ortográficos</b> y/o las <b>oraciones</b> están redactadas de manera confusa y difíciles de entender	El documento escrito contiene algunos <b>errores ortográficos</b> y/o pocas <b>oraciones</b> están redactadas de forma clara y fácil de entender	El documento escrito no contiene <b>errores ortográficos</b> y/o la mayoría de las <b>oraciones</b> están redactadas de forma clara y fácil de entender.	La <b>ortografía</b> es totalmente correcta y todas las <b>oraciones</b> están redactadas de forma clara y fácil de entender	15%
<b>Contenido del proyecto</b>	No existen <b>objetivos</b> . La <b>metodología</b> no es acorde al objetivo y las <b>conclusiones</b> no son coherentes con la investigación.	Los <b>objetivos</b> no son claros o son confusos, la <b>metodología</b> no es la más adecuada para ser acorde y las <b>conclusiones</b> no son del todo claras o pueden llevar a confusión	Los <b>objetivos</b> son claros y bien definidos, la <b>metodología</b> es la adecuada y acorde y las <b>conclusiones</b> son claras y coherentes con los objetivos.	Los <b>objetivos</b> son claros y perfectamente definidos, la <b>metodología</b> es la idónea y las <b>conclusiones</b> responden sin duda a los objetivos	20%

## RÚBRICA DE EVALUACIÓN DEL TRABAJO ESCRITO

	Insatisfactorio (0)	Mejorable (1)	Satisfactorio (2)	Excelente (3)	Peso
Grado en el que el proyecto pueda resultar atractivo para un posible inversor	El proyecto no es atractivo para un <b>inversor</b> porque no presenta detalle de los beneficios ni resulta innovador	El proyecto es poco atractivo para un <b>inversor</b> porque presenta escaso detalle de los beneficios, y no resulta innovador	El proyecto es atractivo para un <b>inversor</b> porque presenta detalle de los beneficios y resulta innovador	El proyecto es atractivo para un <b>inversor</b> porque presenta detalladamente y de manera convincente los beneficios que se van a alcanzar y resulta innovador y fácil de llevar a la práctica	5%
Valoración del análisis del entorno	<b>Análisis del entorno</b> inexistente o incorrecto.	Se han analizado de manera insuficiente los factores del <b>macroentorno</b> y el <b>microentorno</b> de la empresa apoyándose en las herramientas necesarias para enmarcar a la empresa en la situación actual. Se ha realizado análisis insuficiente de <b>competidores</b> .	Se han analizado correctamente los factores del <b>macroentorno</b> y el <b>microentorno</b> de la empresa apoyándose en las herramientas necesarias para enmarcar a la empresa en la situación actual, sin embargo es superficial. Se ha realizado un correcto análisis de <b>competidores</b> pero se detecta la ausencia de alguno.	Se han analizado correctamente y en detalle los factores del <b>macroentorno</b> y el <b>microentorno</b> de la empresa apoyándonos en las herramientas necesarias para enmarcar a la empresa en la situación actual. Se ha realizado un correcto análisis de <b>competidores</b> .	10%
Valoración de las ventas previstas y de los planes de marketing a emplear	Las <b>estrategias de ventas y marketing</b> propuestas son incoherentes y/o no están bien definidas.	Las <b>estrategias de ventas y marketing</b> propuestas son inadecuadas para alcanzar los objetivos previstos; han quedado poco definidas para alcanzar la mayor rentabilidad a los recursos comerciales asignados.	Las <b>estrategias de ventas y marketing</b> propuestas son adecuadas para alcanzar los objetivos previstos; han quedado bien definidas para alcanzar la mayor rentabilidad a los recursos comerciales asignados.	Las <b>estrategias de ventas y marketing</b> propuestas son adecuadas para alcanzar los objetivos previstos; han quedado bien definidas de cara a posicionarse ventajosamente en el mercado y frente a la competencia, para alcanzar la mayor rentabilidad a los recursos comerciales asignados.	5%
Descripción técnica del producto o servicio, su proceso de elaboración y su localización	No se presenta la <b>descripción técnica</b> del producto o servicio.	Se presenta la <b>descripción técnica</b> del producto o servicio, sin incluir el proceso de elaboración/desarrollo ni su localización.	Se presenta la <b>descripción técnica</b> del producto o servicio, incluyendo el proceso de elaboración/desarrollo y su localización.	Se presenta la <b>descripción técnica</b> del producto o servicio de manera excelente, incluyendo una descripción detallada el proceso de elaboración/desarrollo y su localización.	15%
Descripción del organigrama de la empresa	No se incluye <b>organigrama</b> de la empresa	Se incluye <b>organigrama</b> de la empresa pero presenta deficiencias	Se incluye <b>organigrama</b> de la empresa de manera adecuada	Se incluye <b>organigrama</b> de la empresa muy detallado y fundamentado en el proyecto	5%
Análisis de la viabilidad económica y financiera del proyecto	No se incluye <b>análisis de la viabilidad</b> económica y financiera del proyecto.	Se incluye <b>análisis de la viabilidad</b> económica y financiera del proyecto con importantes incoherencias con las estrategias seleccionadas. No es detallado.	El <b>análisis de la viabilidad</b> económica y financiera del proyecto es consecuente con las estrategias seleccionadas para conseguir los objetivos propuestos en el plazo determinado. No se detalla lo suficiente.	El <b>análisis de la viabilidad</b> económica y financiera del proyecto es consecuente con las estrategias seleccionadas para conseguir los objetivos propuestos en el plazo determinado. Es original y detallado.	10%
Elección del tipo de sociedad y trámites para la puesta en marcha	No se realiza la elección del <b>tipo de sociedad</b> .	Se realiza la elección del <b>tipo de sociedad</b> , pero sin presentar los trámites para su puesta en marcha.	Se realiza la elección del <b>tipo de sociedad</b> presentando los trámites para su puesta en marcha.	Se realiza la elección del <b>tipo de sociedad</b> presentando los trámites para su puesta en marcha de manera detallada, completa y con rigurosidad.	5%
Citas y referencias bibliográficas	No se utiliza la <b>normativa APA7</b> en el trabajo. No se incluyen <b>citas</b> ni <b>referencias bibliográficas</b> .	No se utiliza la <b>normativa APA7</b> en el trabajo. Se incluyen <b>citas</b> y <b>referencias bibliográficas</b> de manera incorrecta.	Se utiliza la <b>normativa APA7</b> en el trabajo. Se incluyen <b>citas</b> y <b>referencias bibliográficas</b> de manera correcta.	Se utiliza la <b>normativa APA7</b> de manera excelente en el trabajo. Se incluyen <b>citas</b> y <b>referencias bibliográficas</b> de manera excelente.	15%
Expresión escrita	<b>Expresión</b> escrita muy deficiente y con errores de redacción. Más de 5 faltas de <b>ortografía</b> . No utiliza el estilo <b>académico</b> .	<b>Expresión</b> escrita con errores de redacción. Entre 3- 5 faltas de <b>ortografía</b> . No se utiliza correctamente el estilo <b>académico</b> .	<b>Expresión</b> escrita con buena redacción. 1-2 faltas de <b>ortografía</b> . Utiliza el estilo <b>académico</b> sin apenas errores en la terminología.	<b>Expresión</b> escrita con excelente redacción. No tiene faltas de <b>ortografía</b> . Utiliza el estilo <b>académico</b> sin errores y con propiedad en la terminología.	15%
Presentación formal del trabajo	El proyecto presenta una <b>estructura</b> incompleta. La <b>distribución</b> del texto es inadecuada dejando hojas en blanco y huecos entre puntos. No aplica un <b>formato</b> y <b>estilo</b> homogéneo en cuanto a tipo y tamaño de letra,	El proyecto presenta una <b>estructura</b> casi completa pero los apartados se presentan de manera desordenada. La <b>distribución</b> del texto es inadecuada dejando huecos entre puntos. Aplica un <b>formato</b> y <b>estilo</b> casi homogéneo en cuanto a tipo y tamaño de letra,	El proyecto presenta una <b>estructura</b> completa y ordenada. La <b>distribución</b> del texto es adecuada. Aplica un <b>formato</b> y <b>estilo</b> homogéneo en cuanto a tipo y tamaño de letra,	El proyecto presenta una <b>estructura</b> completa y ordenada con excelente coherencia entre los apartados. La <b>distribución</b> del texto es excelente adaptando el tamaño de los apartados a su importancia. Aplica un <b>formato</b> y <b>estilo</b> homogéneo en cuanto a tipo y tamaño de letra, así como en gráficos y tablas.	15%

**RÚBRICA DE DEFENSA PÚBLICA**

Indicador	Insatisfactorio (0)	Mejorable (1)	Satisfactorio (2)	Excelente (3)	Peso
<b>Diseño de diapositivas y elementos de apoyo</b>	Las <b>diapositivas</b> no son adecuadas y no aportan valor a la presentación. La <b>información</b> y organización de los elementos de apoyo no son adecuadas	Las <b>diapositivas</b> son adecuadas pero no aportan valor añadido a la presentación. La <b>información</b> y/o organización de los elementos de apoyo contiene errores	Las <b>diapositivas</b> son adecuadas a la presentación y aportan valor al desarrollo de la misma. La <b>información</b> y/o organización de los elementos de apoyo es mejorable	Las <b>diapositivas</b> tienen un diseño idóneo y apoyan perfectamente a la presentación aportando valor. La <b>información</b> y/o organización de los elementos de apoyo son correctas	20%
<b>Expresión oral y capacidad de comunicación</b>	No tiene <b>fluidez</b> comunicativa, divaga en su <b>presentación</b> y tiene un <b>lenguaje</b> vulgar.	No tiene <b>fluidez</b> comunicativa suficiente, divaga en alguna ocasión en su <b>presentación</b> y tiene un <b>lenguaje</b> no adecuado	Tiene <b>fluidez</b> comunicativa, una <b>presentación</b> coherente y un <b>lenguaje</b> adecuado	Tiene <b>fluidez</b> comunicativa excelente, con una <b>presentación</b> coherente y un <b>lenguaje</b> correcto, dominando la terminología en toda la presentación	15%
<b>Comunicación no Verbal</b>	Los <b>gestos</b> no acompañan al discurso. <b>Actitud corporal</b> inapropiada. No establece <b>contacto visual</b>	Los <b>gestos</b> acompañan a casi todo el discurso. <b>Actitud corporal</b> inapropiada en casi toda la defensa. Establece escaso <b>contacto visual</b>	Los <b>gestos</b> acompañan al discurso. <b>Actitud corporal</b> apropiada en la defensa. Establece <b>contacto visual</b> en casi toda la defensa	Los <b>gestos</b> acompañan y refuerzan el discurso. <b>Actitud corporal</b> muy apropiada en la defensa. Establece <b>contacto visual</b> en todo momento	10%
<b>Claridad en los planteamientos</b>	El contenido de la presentación carece de <b>claridad</b> y no tiene un <b>enfoque</b> correcto	El contenido de la presentación no está <b>claro</b> y no tiene un <b>enfoque</b> correcto	El contenido de la presentación es <b>claro</b> y tiene un <b>enfoque</b> correcto	El contenido de la presentación es <b>claro y muy completo</b> y tiene un buen <b>enfoque</b>	20%
<b>Respuesta a las preguntas del tribunal</b>	No sabe <b>responder</b> a las preguntas o responde de una manera confusa e insuficiente. Actitud irrespetuosa o improcedente ante el tribunal.	<b>Responde</b> con generalidades vagas y/o no sabe responder alguna pregunta. Actitud inadecuada ante el tribunal.	<b>Responde</b> correctamente a casi todas las preguntas, pero no desarrolla o no contempla en profundidad la cuestión. Actitud adecuada ante el tribunal.	<b>Responde</b> las preguntas de forma satisfactoria, y profundiza/ justifica su respuesta. Actitud académica formal excelente ante el tribunal.	20%
<b>Ritmo y estructura de la defensa oral</b>	La <b>estructura</b> de la defensa está desordenada y faltan varios <b>elementos</b> esenciales de la exposición. No se adapta al <b>tiempo de exposición</b>	La <b>estructura</b> de la defensa está ordenada pero inconexa y faltan algunos <b>elementos</b> esenciales de la exposición. No se adapta al <b>tiempo de exposición</b>	La <b>estructura</b> de la defensa está ordenada y cubre todos los <b>elementos</b> esenciales de la exposición. Se adapta al <b>tiempo de exposición</b>	La <b>estructura</b> de la defensa es sobresaliente con hilo conductor y bien preparada, y cubre todos los <b>elementos</b> esenciales de la exposición en el <b>tiempo</b> correcto.	15%

## **REGLAMENTO PLAGIO**

Atendiendo al Reglamento disciplinario de los estudiantes de la Universidad Europea:

- El plagio, en todo o en parte, de obras intelectuales de cualquier tipo se considera falta muy grave.
- Las faltas muy graves relativas a plagios y al uso de medios fraudulentos para superar las pruebas de evaluación, tendrán como consecuencia la pérdida de la convocatoria correspondiente, así como el reflejo de la falta y su motivo, en el expediente académico.