



UNIVERSIDAD  
**COMPLUTENSE**  
MADRID

Proyecto de Innova-Docencia  
Convocatoria 2019-2020  
Nº de proyecto: 28

Título del proyecto:

**“ALTERNATIVAS AL TRABAJO FIN DE  
GRADO: EL JUEGO DE EMPRESAS”**

Nombre del responsable del proyecto:

ADOLFO MILLÁN AGUILAR

Centro:

**FACULTAD DE COMERCIO Y TURISMO**

## 1. OBJETIVOS PROPUESTOS EN LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto persigue analizar la viabilidad del empleo de software de simulación empresarial como alternativa a los trabajos de fin de grado y de fin de máster mediante una experiencia piloto con alumnos del grado en Turismo y del Máster en Comercio Electrónico. Cada titulación utilizará un “juego de empresa” adaptado a su formación. Los alumnos participarán formando equipos que competirán en el juego. Se pretendía estudiar la influencia de esta experiencia piloto en la motivación de los estudiantes, la interacción entre ellos y sus tutores, sus tasas de abandono y sus resultados finales, medidos tanto en la participación, como en la calificación final obtenida.

El proyecto persigue analizar la viabilidad del empleo de software de simulación empresarial como alternativa a los trabajos de fin de grado y de fin de máster mediante una experiencia piloto con alumnos del grado en Turismo y del Máster en Comercio Electrónico. Cada titulación utilizará un “juego de empresa” adaptado a su formación. Los alumnos participarán formando equipos que competirán en el juego. Se pretende estudiar la influencia de esta experiencia piloto en la motivación de los estudiantes, la interacción entre ellos y sus tutores, sus tasas de abandono y sus resultados finales, medidos tanto en la participación, como en la calificación final obtenida.

El objetivo global del proyecto es evaluar si el software de simulación empresarial, habitualmente utilizado en el ámbito empresarial para la formación, resulta de utilidad en un entorno universitario, consigue los mismos fines técnicos y cooperativos que en estas entidades, y constituye una alternativa válida para la realización del Trabajo Fin de Grado/Máster.

Ello conlleva una serie de objetivos específicos tales como:

a) Encontrar una alternativa al TFG/TFM convencional en títulos de vocación empresarial, pues se ha detectado que, aproximadamente el 35% de los alumnos, o bien no están terminando su título por el TFG/TFM, o tardan uno o dos años en concluirlo. Al centrarse prioritariamente en buscar salidas profesionales, no suelen dedicar esfuerzos al trabajo final, lo que les impide completar su titulación. Esto genera un perjuicio personal al estudiante y también para la evaluación de la calidad del título, a pesar de que los motivos son difícilmente gestionables desde las instituciones académicas.

b) Potenciar a través de este ejercicio las competencias generales y transversales de las titulaciones, como el trabajo en equipo, el espíritu emprendedor, y la integración de los aspectos empresariales de la actividad económica. Se incluye dentro de ellas el trabajo a distancia, pues de con esta actividad se facilita el trabajo colectivo en distintos puntos geográficos de residencia de los componentes del equipo. Esto resulta especialmente importante para aquellos estudiantes que compatibilizan la realización del trabajo final con sus prácticas en empresa, o con un empleo.

c) Reforzar la formación técnica adquirida durante el itinerario formativo con una verdadera prueba de conjunto que, de forma integrada, exija la aplicación de todos los conocimientos adquiridos. Generalmente los TFG/TFM suelen convertirse en trabajos de especialización, dado que las líneas ofertadas tienen un alto nivel de especificidad en función del tutor responsable.

d) Incrementar el componente práctico y aplicado de la formación recibida, por la aplicación global de competencias en un contexto integrado, que permite desarrollar una visión de la actividad empresarial más acorde con la realidad cotidiana y donde captar nuevos matices de los instrumentos adquiridos, con su adaptación a un entorno particular.

e) Reforzar el concepto de autoaprendizaje en el alumno de cara al futuro, pues en este caso, él mismo toma sus decisiones y observa sus consecuencias en un ejercicio de práctica profesional simulada. De este modo, la labor del tutor pasa a un segundo plano, empoderando al estudiante para el trabajo autónomo, y sobre todo para responsabilizarse de sus decisiones.

e) Utilizar las nuevas tecnologías, no sólo como medios o instrumentos de transmisión de conocimientos, sino también como eje central generador de estos. El juego es un todo y toda la actividad del TFG/TFM gira en torno al mismo. Así, la herramienta tecnológica deja de ser únicamente un medio, sino que adquiere una finalidad en sí misma: una imagen de la realidad a la que el alumno se enfrenta o podría enfrentarse al terminar sus estudios.

f) Situar a la Facultad de Comercio y Turismo y a la UCM a la vanguardia en el uso de herramientas de habitual aplicación en el ámbito empresarial, pudiendo reforzar la valoración positiva del estudiante respecto a su paso por la UCM.

También se plantea contrastar en paralelo las diferencias que pueden existir en la implantación en los casos de grado y máster para quizá modificar las estrategias de funcionamiento de la actividad de cara al futuro.

## 2.- OBJETIVOS ALCANZADOS

Se puede afirmar que el juego de empresas ha supuesto una alternativa válida al TFG/TFM convencional y que además de conseguir los objetivos de esta actividad recogidos en la normativa ha permitido conseguir los siguientes objetivos específicos:

a) Las calificaciones fueron altas y el grado de participación activo. De hecho, en la parte oral de la evaluación todos los alumnos intervenían para demostrar su nivel formativo y de implicación. Ello ha permitido que todos los alumnos han superado el TFG/TFM con buenas calificaciones en general (entre 7,5 y 9,5 en todos los casos, excepto en dos grupos que su nota fue 5, pero fueron algo problemáticos), y en el caso de los TFM ha ayudado a superar el problema de no concluir su titulación dentro del curso académico por arrastrar el TFM como única asignatura pendiente. De hecho, catorce alumnos de cursos anteriores entre el curso 18-19 y 19-20 han participado en el mismo superando el TFM.

b) Se ha fomentado las competencias generales y transversales:

- Se ha conseguido desarrollar la capacidad de analizar, sintetizar e integrar los aspectos derivados de la actividad económica tanto en el negocio turístico como en la empresa comercial electrónica. En resumen, se ha ayudado a tener una visión global del negocio.
- Se ha desarrollado la capacidad de trabajar en equipo, en un contexto de resolución de problemas derivados de la gestión de entidades económicas. De hecho, se han mejorado las relaciones personales entre los miembros del grupo aspecto este siempre problemático y, en especial, en algunos grupos que por proceder de diversos cursos académicos no se conocían.
- Se ha desarrollado la iniciativa y espíritu emprendedor planteando soluciones y alternativa imaginativas a los retos del trabajo.

c) Se ha conseguido que el alumnado aborde todas las áreas de un negocio en función del tipo de entidad

- En el caso del Grado en Turismo: comercial y clientes, mantenimiento, diversificación, gestión de recursos humanos y proveedores, problemas de aprovisionamiento y adecuado manejo de las fuentes financieras propias y ajenas.
- En el caso del Máster en Comercio Electrónico, se abordaron problemas la planificación estratégica del negocio, su desarrollo y retroalimentación. Como aspectos más operativos incluía: el diseño de un producto con sus características técnicas, la relación producto/mercado, la inversión en I+D+I, la inversión en publicidad y comercialización, el problema del mantenimiento o la externalización de producción.

d) Se ha conseguido mejorar la competencia general de conocimiento de negocio, el proceso de toma de decisiones en todas ellas y conocer la interacción que tiene cada una de ellas con las restantes, y como confluyen las decisiones de la actividad en los estados contables de la entidad, en particular la cuenta de resultados de la entidad. Todo ello con un enfoque no solo inmediato, sino también diferido lo que les ha

obligado implícitamente a trabajar un concepto de estrategia global del negocio desde el principio del proceso que ha completado el trabajo.

Todo ello en un entorno de simulación empresarial que implica un alto grado de perspectiva práctica de la actividad. El alumnado toma decisiones en un entorno muy próximo a la realidad, lo que le permite acercarse a ella de una forma activa y comprueba con sus decisiones forma parte de ella, y que, si bien es virtual, es un simulador excelente para conocerla aprender a trabajar con y en ella, de forma similar a otras situaciones, como por ejemplo un simulador de vuelo.

f) Se ha mejorado el proceso de autoaprendizaje al ser el tutor un orientador, pero no el tomador de las decisiones. Es el alumnado el que debe analizar las situaciones y plantear las mejores alternativas de solución para debatirlas, en su caso, con el tutor. Por lo tanto, se mide la calidad de las decisiones, no solo por el resultado de su aplicación en el juego, sino por su grado de madurez y formación manifestado y detectado por el tutor.

g) Lógicamente el mero uso de este tipo de productos implica el uso de tecnologías no como transmisor de información, sino como eje central de la formación, convirtiendo la tecnología de medio a fin, sustituir la realidad por la tecnología.

h) Como consecuencia de la nueva situación de emergencia sanitaria que ha afectado a nuestro país durante la primavera de 2020. Esta actividad se ha considerado de utilidad como alternativa a las prácticas en empresa, dadas las dificultades que tenían los estudiantes de centro para encontrar lugares donde desarrollarlas y su capacidad para sirve también como aprendizaje en cursos avanzados. Es cierto que la actividad sirve para cubrir satisfactoriamente ciertos aspectos técnicos de la actividad, pero no los derivados de la formación social y relación personal que la práctica aporta, si bien en un contexto de confinamiento y teletrabajo este tipo de aportaciones son mucho más reducidas.

COMO CONCLUSIÓN SE QUIERE SEÑALAR QUE EL BUSINESS GAME O JUEGO DE EMPRESAS ES UNA ACTIVIDAD QUE CUMPLE LOS OBJETIVOS QUE SE SEÑALAN PARA UN TRABAJO FIN DE GRADO/MÁSTER Y QUE, EN OPINIÓN DEL GRUPO DE TRABAJO DE ESTE PROYECTO, APORTA MÁS VALOR FORMATIVO PARA EL ALUMNO QUE UN TFG/TFM CONVENCIONAL Y FACILITA LA FINALIZACIÓN DE LA TITULACION DENTRO DEL CURSO ACADÉMICO.

También se han visto limitaciones operativas en el caso del Grado en Turismo, que es la dificultad de conseguir alumnado para formar grupos.

### **3. METODOLOGÍA EMPLEADA EN EL PROYECTO**

La metodología empleada se ha basado en el proceso básico de: planificación, ejecución, control dado que su objetivo era evaluar la utilidad de una actividad para un objetivo académico concreto:

TRABAJO PREVIO:

Selección de plataforma adecuada a los tipos de titulación afectados.

ORGANIZACIÓN:

- a) Selección de alumnos participantes de forma voluntaria.
- b) Organización de equipos de forma voluntaria.
- c) Selección de tutores.
- d) Formación de tutores.
- e) Diseño de calendario.

EJECUCIÓN (a lo largo de una serie de rondas)

- a) Diseño de la estrategia a seguir por parte de los equipos
- b) Toma de decisiones
- c) Proceso de retroalimentación de los resultados del juego.

CONTROL

- a) Informes parciales sobre las decisiones tomadas (incluyendo sesiones de trabajo tutores-alumnos)
- b) Defensa verbal de las decisiones y evaluación de los alumnos
- c) Informe final de evaluación de la actividad.

### **4. RECURSOS HUMANOS**

El personal que ha participado en el proyecto ha sido el siguiente:

Adolfo Millán Aguilar. Catedrático EU. Departamento de Administración Financiera y Contabilidad (Unidad de Contabilidad). Coordinador del proyecto

Enrique Javier Curiel Diaz. Profesor Titular. Departamento de Análisis Económico y Economía Cuantitativa. Vicecoordinador del proyecto.

Rafael Aguilera Montañez. Profesor asociado. Departamento de Derecho Mercantil, Financiero y Tributario.

José Blanco Alonso. Profesor Asociado. Departamento de Organización de Empresas y Marketing. (Unidad docente de Organización de Empresas)

Ramon Alberto Carrasco González. Profesor Titular. Departamento de Organización de Empresas y Marketing (Unidad Docente de Marketing).

Jorge Gallego Martínez-Alcocer. Profesor Ayudante Doctor. Departamento de Organización de Empresas y Marketing. (Unidad docente de Organización de Empresas).

José Ramon González García. Profesor Asociado. Departamento de Administración Financiera y Contabilidad (Unidad de Contabilidad).

María Herranz Arcones. Profesora Asociada. Departamento de Organización de Empresas y Marketing (Unidad Docente de Marketing).

Francisco Millán Salas. Profesor Contratado Doctor. Departamento de Derecho Civil.

Francisco Pérez-Villacastín Domínguez. Profesor Asociado. Departamento de Organización de Empresas y Marketing. (Unidad docente de Organización de Empresas)

El trabajo ha consistido en:

- a) Tutela de grupos de alumn@s.
- b) Apoyo en las tareas de coordinación del proyecto.

Además han colaborado, treinta y tres alumn@s del Master en Comercio Electrónico del curso 18-19; veinte alumn@s del curso 19-20 y diez alumn@s del Grado en Turismo cuyo detalle junto con sus tutores se recoge en el anexo II

## 5. DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES

### TRABAJO PREVIO: SELECCIÓN DE PLATAFORMA.

Tras la visita de los evaluadores de renovación de los títulos en 2017 se habló de la posibilidad de extender la experiencia del juego de empresas como alternativa al TFG/TFM convencional aplicada en el Master en Dirección y Gestión de Empresas a otras titulaciones de la Facultad,. Para ello se organizó un equipo formado por D. Adolfo Millán, coordinador del Master en Comercio Electrónico que había implantado la actividad en el anterior máster y Javier Curiel, coordinador del grado en Turismo para organizar de forma conjunta herramientas para desarrollar la actividad en las dos titulaciones que se consideraban idóneas para dicho desarrollo.

En este sentido se contacto con la empresa Wintowinpartners con la que ya se tenía el contacto del Master en Gestión y Dirección de Empresas Hoteleras para conocer si dentro de su catalogo disponían de productos que se adaptasen a las necesidades de las titulaciones afectadas. En el otoño de 2018 nos presentaron diversas opciones, y de ellos, dos resultaron de interés para los objetivos deseados:

- a) SIMBRAND 2.0 relativo a la venta de smartphones al que se le introdujeron modificaciones para su comercialización al Máster en Comercio Electrónico.
- b) SERVICE relativo a la gestión de un pequeño hotel, con alguna posibilidad de organizar una pequeña cadena que encajaba para un grado en Turismo. Con un enfoque PYME y diferente al producto HOSPITALITY utilizado en el máster de Gestión y Dirección de Empresas hoteleras, más complejo y con más opciones añadidas.

## ORGANIZACIÓN

Respecto al máster, la organización fue similar para ambos cursos, en enero se convocó una reunión informativa para todos los alumnos matriculados en el TFM, tanto habituales del curso académico como pendientes de cursos anteriores (si bien la asistencia de estos últimos fue muy baja) para exponerles la propuesta y facilitarles documentación al respecto. Días después se les facilitó acceso a la demo formativa del producto para familiarizarse con el mismo y confirmasen su participación en el proyecto una vez examinado.

Después de los exámenes de febrero se abrió un plazo de inscripción para participar que se concretó y se realizaron gestiones entre los alumnos con el TFM pendiente de cursos anteriores, animándoles a participar de tal forma que en curso 18-19 se contó con treinta y tres alumn@s, de los cuales once eran repetidores, organizándose en siete grupos de cuatro personas y uno de cinco. En el curso 19-20 se contó con veinte personas de los cuales tres eran repetidores, que se organizaron en cuatro grupos de cinco personas.

Para el grado, el proceso de selección fue más por cooptación pues los problemas eran diferentes:

a) Gran número de alumn@s matriculados que obliga a selección, frente al máster que se oferta a toda la clase.

b) La opción de terminar la titulación. En el master, el nivel de aprobados en la convocatoria ordinaria es alto, y el alumnado prácticamente concluye la docencia y prácticas en el mismo año sin problemas. En el grado la situación es diferente pues el alumnado presenta mucha dispersión en su evolución docente con asignaturas pendientes de diversos cursos. Esto obliga a que los grupos deben tener un mismo ritmo de avance en la titulación y debe haber garantías suficientes de terminación en junio o septiembre, lo implica un número de créditos pendientes muy bajo, como máximo 60 (incluyendo el propio TFG) al comienzo del curso.

c) Encontrar equipos cohesionados. En el máster el alumnado trabaja en grupos desde el primer día y de forma intensa durante un curso, de tal forma que el colectivo se conoce entre sí. Frente a ello, en el grado, el trabajo en grupo es más disperso y no todos los participantes van al mismo ritmo, por lo que conseguir grupos compactos a finales de la titulación es más complicado. Es cierto que se puede compensar esta carencia con más madurez, pero siempre hay un cierto riesgo de discusión entre ellos.

d) Adversidad al riesgo y falta de perspectiva. Aunque el proyecto es atractivo, al alumnado del grado le cuesta ver sus ventajas a priori. Es una experiencia totalmente diferente a la que están acostumbrados; no ven la problemática laboral de forma tan inmediata como un alumno de máster; y tienen un razonable temor a que le falle el grupo en particular y se queden en el aire a punto de finalizar

e) La relación con el coordinador y los profesores es más difuminada lo que reduce la credibilidad en el proyecto y la capacidad de comunicación con el mismo. En el máster has visto al plantel de profesores recientemente y todos están implicados. En el grado hay más dispersión y puede que te hable un profesor que no has visto en dos o tres años.

Respecto a los tutores se tomaron las siguientes decisiones:



a) Respecto al Master en Comercio Electrónico I@s tutor@s fueran profesor@s del Master, si bien con cierta preferencia para aquéll@s vinculados con áreas de conocimiento de ámbito empresarial dada su formación general de los negocios. Por lo tanto, podrían ayudar mejor al alumnado en su función de tutelaje y de generar retroalimentación sobre la actividad. Su relación esta recogida en el apartado 4 de este infome: recursos humanos.

b) Respecto al Grado en Turismo, en principio se contó directamente con los profesores Adolfo Millán, Javier Curiel, y reforzaron las reuniones como colaboradores los profesores Francisco Millán y Francisco Villacastín, pues no se quiso involucrar a más profesores a la espera de resultados de cara al futuro.

Como consecuencia de estos problemas se consiguió dos grupos en el curso 18-19 a base de una implicación directa del coordinador Javier Curiel y para el 19-20 no se puede conseguir al menos dos grupos con suficiente nivel de implicación, cohesión y proximidad de finalización.

Ya en el mes de marzo se abrió una demo de simulador a alumnos y profesores para una primera toma de contacto con el mismo, y se impartió un curso de formación a todos los participantes para que el instructor de la consultora propietaria de la licencia instruyese en una primera toma de contacto con el programa y aclarase las dudas que pudiera haber en función de los primeros contactos. Posteriormente se mantuvo la demo abierta para continuar haciendo prácticas y formular preguntas online al instructor para aclarar su funcionamiento.

En paralelo la coordinación de la actividad preparó una propuesta de organización interna que se discutió y aprobó entre todos los tutores con los siguientes puntos básicos:

- a) Calendario e hitos del proceso
- b) Sistema de funcionamiento.interno
- c) Sistema de evaluación

Este documento se adjunta como Anexo 1 dentro de este informe.

## **EJECUCIÓN**

El proceso se organizó mediante ocho rondas (dos de prueba y seis de juego efectivo), abarcando una semana de duración cada una de ellas (de domingo a domingo) para analisis y estudio hasta dar la conformidad del paquete de decisiones a tomar. El domingo por lo noche se cerraba la opcion y en segundos se visualizaba el impacto en la entidad de las decisiones tomadas por los participantes y así sucesivamente.

Cada equipo contaba con un tutor con el que mantenía reuniones periódicas para consultas de orientación, funcionamiento de grupo, sugerencias y dinamización PERO NO ERA UN CONSULTOR DE NEGOCIO para evitar que en realidad las decisiones finales las tomase el tutor y no el grupo.

Se contaba con el apoyo del Instructor de la empresa consultora para resolver aquellas dudas de funcionamiento del juego, cuya solución circularizaba a todos los participantes y tutores..

Adicionalmente a efectos de control se solicitarón dos informes parciales a cada grupo que formaron parte de la nota final.

### **RETROALIMENTACIÓN**

La retroalimentación del proceso se realizó las siguientes vías:

- a) Las reuniones con los tutores en las que éstos pulsaban el grado de implicación de los alumnos en la actividad y por otra parte su grado de progreso formativo en función de los comentarios y debates que mantenían con ellos
- b) Al finalizar la última sesión de defensa de los trabajos hubo un debate en el que participaron tod@s l@s tutor@s y l@s alumn@s con un intercambio de impresiones y donde tras un intercambio de experiencias se manifestó un alto grado de satisfacción por tod@s l@s participantes ..
- c) Las propias evaluaciones que permitieron detectar un buen nivel de conocimientos tanto en facetas específicas de negocio y una buena capacidad de gestión y toma de decisiones.

### **EVALUACIÓN**

La base de la evaluación constaba de tres bloques (ver anexo) :

- a) Informes parciales (30%).
- b) Presentación de las decisiones (30%)
- c) Informe final del evaluación de la actividad (40%)

La exposición y debate de trabajos se realizó por separado en grado y master a finales de junio en ambos casos. Para los masters se organizarón dos tribunales para evitar que los tutores fueran miembros del tribunal evaluador de sus respectivos alumnos, si bien no sincrónicos para poder asistir, tod@s en todas las exposición de los decisiones y su posterior debate por parte del tribunal. En función de todo ello los tribunales evaluaron la presentación y los trabajos realizados.

Se primó al ganador con 0.5 puntos adicionales. **NO SE PERJUDICO A NINGUN GRUPO POR SU RESULTADO.** Hay que señalar que por línea general los grupos con mejores resultados en el juego presentaron mayor cohesión en la exposición y, a la vez, mejores trabajos.

## ANEXO 1

### INSTRUCCIONES DE FUNCIONAMIENTO ALUMNADO

#### 1. Calendario

Se van a realizar 8 rondas (la primera será de prueba y 7 de impacto real) a una ronda por semana, cuyo momento de cierre va a ser a las 23:59 de los siguientes días (todos son viernes):

- 25 de abril (cierre de la ronda de prueba)
- 2 de mayo (cierre de la primera ronda de juego)
- 9 de mayo (+ petición primer trabajo individual)
- 16 mayo (+ entrega primer trabajo individual)
- 23 de mayo
- 30 de mayo (+ petición segundo trabajo individual)
- 6 de junio (+ entrega segundo trabajo individual)
- 13 de junio

Como sabéis en la fecha de cierre se recoge la información que figura en el juego a esa fecha por lo que podéis llegar a acuerdos días antes del cierre, siempre que queden adecuadamente grabados

La exposición pública de defensa será **el 1 de julio martes a las 9 horas**. El orden de la exposición será de menor a mayor resultado. El resultado se mide por el ROA (ver instrucciones del juego)

#### 2. Funcionamiento

Una vez cerrados los grupos y tutores, recibiréis todos por correo electrónico los enlaces y claves de acceso. En cualquier caso, os recuerdo estos links que envíe en noviembre para conocer el programa por si queréis practicar extraoficialmente:

Link: <http://wintowin.cesim.com/>

Usuario: [hosteleria@wintowinpartners.com](mailto:hosteleria@wintowinpartners.com)

Password: hosteleria

En primer lugar **ES IMPRESCINDIBLE** leer a fondo el caso y el manual antes de empezar a trabajar y tenerlo disponible para su consulta siempre que lo necesitéis. El tutor **NO VA A RESPONDER** cuestiones ya resueltas en el manual.

Las cuestiones deben ser formuladas por el portavoz del grupo al instructor y no se atenderá ningún otro canal de comunicación para evitar la dispersión: El tiempo de respuesta a las preguntas podrá ser superior a 48 horas (entre otras cosas porque hará un plazo de coordinación entre tutores o consultas a la proveedor de software), por lo tanto se ruega que las preguntas sean meditadas y formuladas tras la lectura del manual y el caso.

Tampoco el tutor es el asesor económico-financiero que se utiliza para reafirmar decisiones tomadas o con dudas de gestión entre miembros del equipo.

### **3. Evaluación.**

La evaluación va a constar de 3 partes:

- a) La evaluación del trabajo global a través de una memoria explicativa (40%) en grupo.
- b) Dos informes parciales individuales a realizar durante el trabajo (30%)
- c) Presentación (30%)

La memoria explicativa debe contener un informe detallado de:

- a) Las decisiones tomadas por ronda y su razonamiento.
- b) Los efectos de dichas decisiones y medidas tomadas (que enlaza con el punto a)

Esta memoria debe entregarse al tutor antes del día 22 de junio domingo a las 23:00 horas por lo que se recomienda que se vaya elaborando a la vez que se trabaja.

Los informes parciales serán trabajos puntuales a realizar de forma individual después de las rondas segunda y quinta y que se informaran inmediatamente después de éstas, para entregar en la siguiente. No serán extensos (dos o tres folios en WORD) y estarán relacionados con el trabajo realizado hasta el momento. A modo de ejemplo puede consistir en una explicación del posicionamiento de la entidad, una exposición de su estrategia o el análisis e interpretación de unos estados contables.

Estas partes serán evaluadas provisionalmente por el tutor y puestas en común por el claustro de tutores.

La presentación tendrá una duración máxima de 30 minutos y constará de 6 apartados: Proyecto general del hotel, Alojamiento, Desayuno, Restaurante, Limpieza/Mantenimiento y Personal. El tribunal decidirá qué alumno expone cada parte y luego los miembros del grupo responderán a las preguntas del tribunal que no coincidirán con el expositor. El orden de exposición de los grupos será el inverso al resultado del juego.

El tribunal estará formado por el claustro de profesores tutores o una selección de ellos con un mínimo de tres.

### **4. Informes parciales**

Primer trabajo El trabajo debe constar de dos partes:

- a) Estudio del posicionamiento de su empresa en el mercado hotelero.
- b) Estudio de la gestión de recursos humanos

Segundo trabajo El trabajo consta de dos partes:

- a) Desarrollo de la estrategia seguida por el hotel a lo largo del juego
- b) Explicación de la situación financiera de la entidad utilizando los ratios del análisis contable.

## ANEXO 2. PARTICIPANTES Y TUTORES EN LOS CURSOS 18-19 y 19-20

### PARTICIPANTES CURSO 19-20

ALUMN@S/TUTOR@S MÁSTER COMERCIO ELECTRÓNICO 18-19	
ALUMN@	TUTOR/A
Bielsa, Marieta	Adolfo Millán
Cobos Calleja, Víctor	Adolfo Millán
Fernández Mazarambroz, Arturo	Adolfo Millán
Ramírez, Xiomara	Adolfo Millán
Estévez Chico, Sara	Jorge Gallego
Moreno Martín, Víctor	Jorge Gallego
Pérez Fontalvo, Andrés Felipe	Jorge Gallego
Téllez Gómez, María Verónica	Jorge Gallego
Álvarez Vivas, Paloma Del Carmen	José Blanco
Cobo Sastre, Javier	José Blanco
Fernández Castillo, Mario	José Blanco
Sánchez Aguilar, Antonio Miguel	José Blanco
García Méndez, Richard	José Ramón González
Giménez Wenzel, Marcos	José Ramón González
León Cuevas, Evelyn Del Carmen	José Ramón González
Rey Monterrey, Argenis Del Carmen	José Ramón González
Tupiza Guamán, Alex Fernando	José Ramón González
Arnas Eroles, David	María Herranz
Jordán Sicilia, Salvador	María Herranz
Mesto Pérez, Alejandro	María Herranz
Redondo Rodríguez, Ramón Manuel	María Herranz
González Gancedo, Elena	Pedro López
Martin Diaz, Lucia	Pedro López
Rebollo García, Alejandra	Pedro López
Villaverde Novillo, Carolina	Pedro López
Alonso Parrondo, Javier	Rafael Aguilera
Castrejón Carrillo, Juan	Rafael Aguilera
García Marín, Cristina	Rafael Aguilera
Rueda Sánchez, José Antonio	Rafael Aguilera
Domínguez Rodríguez, Kimberly	Ramón Carrasco
Flores Garrigós, Irene	Ramón Carrasco
González Clemares, Marina	Ramón Carrasco
Oliva Espinoza, Ana	Ramón Carrasco

<b>ALUMN@S/TUTOR@S GRADO EN TURISMO 18-19</b>	
<b>ALUMN@</b>	<b>TUTOR/A</b>
Dinu, Rahela Alexandra	Adolfo Millán
Muñoz-Seca Sesé, Jaime	Adolfo Millán
País Esteban, Lucia	Adolfo Millán
Paraschiv, Elena	Adolfo Millán
Pérez Anula, Javier	Adolfo Millán
De Val Navares, Beatriz	Javier Curiel
Olmos Senín, Marta	Javier Curiel
Otero Díaz, Claudia	Javier Curiel
Taoussi Azouz, Sarah	Javier Curiel
Toledo Ruano, Daniel	Javier Curiel

### **PARTICIPANTES CURSO 19-20**

<b>ALUMN@S/TUTOR@S MÁSTER COMERCIO ELECTRONICO 19-20</b>		
<b>Nombre</b>	<b>Apellido(s)</b>	<b>Tutor/a</b>
Diana K.	Barrero Amador	Adolfo Millán
Iván	Borovik	Adolfo Millán
Jorge	de la Cuesta	Adolfo Millán
Jenny Paola	López Mangia	Adolfo Millán
Bin	Zhang	Adolfo Millán
Eneko	Arrillaga López	José Blanco
Néstor	González González	José Blanco
Marta	Pérez Castañosa	José Blanco
Thomas	Videau	José Blanco
Ga Hyun	Yi	José Blanco
Humberto	Inga Rodríguez	Pedro López
Valentina	Ramírez López	Pedro López
MY ANH	TA	Pedro López
Brais	Vázquez Sesar	Pedro López
Shiyu	Wang	Pedro López
Sandra	Ballesteros Sanabria	Rafael Aguilera
Fernanda	Da Rosa Bulla	Rafael Aguilera
Joel	García Silván	Rafael Aguilera
Virginia	López-Hidalgo Sánchez	Rafael Aguilera
Leyre	Otano Elizari	Rafael Aguilera