



## **ACG187/4: Aprobación del título propio de Máster de Formación Permanente en Gestión y Dirección de Centros Fitness, 1ª Edición (22/MF/044)**

---

- Aprobado en la sesión ordinaria del Consejo de Gobierno de 21 de noviembre de 2022

<b>MÁSTER DE FORMACIÓN PERMANENTE EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE CENTROS FITNESS</b>	
<b>Tipo de título</b>	MASTER DE FORMACION PERMANENTE
<b>Edición</b>	1 <sup>a</sup>
<b>Órgano proponente:</b>	CÁTEDRA VIVAGYM
<b>Código de curso</b>	23/MF/044
<b>Directores</b>	- María del Mar Ortiz Camacho
<b>Coordinadores</b>	- Lorenzo Ruíz Vidal - María del Mar Ortiz Camacho - Virginia Gómez Florido

## Anexos

---

- 1.- Autorización del uso de las instalaciones
  - 1. UGR Autorizacion Uso Instalaciones.pdf
- 2.- Aprobación del curso por parte del órgano proponente
  - Aprobación Máster.pdf
- 3.- Documento de formalización de subvenciones
  - Cátedra y compromiso subvención Master firmado.pdf
- 4.- Análisis de viabilidad comercial del proyecto
  - ESTUDIO DE VIABILIDAD - MASTER.doc.pdf
- 5.- Compromiso de participación como docente en enseñanzas propias de posgrado
  - zCOMPROMISOS DE PARTICIPACIÓN.7z
- 6.- Carta de declaración de intenciones de la empresa sobre la posibilidad de ofertar prácticas en el marco del curso
  - Anexo 6.- Carta declaración Intenciones Prácticas Externas.pdf

## Sección 1 · Información general

<b>Universidades Participantes (distintas a la Universidad de Granada)</b>	<b>Participación</b>
Universidad de Málaga	Profesores participantes de la mencionada Universidad.
Católica Lisbon School of Business & Economics	Profesores participantes pertenecientes a la mencionada Universidad.
Universidad Europea - Madrid	Profesores participantes de la mencionada Universidad.
Universidad de Castilla la Mancha	Profesores participantes pertenecientes a la mencionad Universidad.
Universidad de Sevilla	Profesores participantes pertenecientes a la mencionada Universidad.
Universidad de Almería	Profesores participantes pertenecientes a la mencionada Universidad.
<b>Empresas e instituciones</b>	<b>Participación</b>
Cátedra VivaGym-UGR	Financiación de becas
Cátedra de Gestión del Deporte UGR- AGESPORT	Impartición de docencia
Cátedra Vivagym-Fundación Adecco	Impartición de docencia
Cátedra de Estudio e Investigación en Derecho del Deporte	Impartición de docencia
Facultad de Ciencias del Deporte - UGR	Impartición de docencia
Red Iberoamericana de investigadores en Derecho y Gestión del Deporte	Impartición de docencia
EI GYM IBERIA SLU (VivaGym)	Aportación financiera
<b>Tipo de enseñanza</b>	A distancia : Medios telemáticos CEVUG => Uso Plataforma PRADO.pdf
<b>Duración</b>	1500 Horas
<b>Créditos ECTS</b>	60.00
<b>Número de alumnos</b>	28
<b>Mínimo para viabilidad</b>	28
<b>Fecha de inicio</b>	23/01/2023
<b>Fecha de fin</b>	30/11/2023

<b>Periodos no lectivos</b>	
Semana Santa, vacaciones de verano y festivos (según calendario académico UGR 2022-23 y 2023-24. Este periodo es solo para la 1ª Edición. En próximas ediciones se hará coincidir con la duración de cada curso académico.	
<b>Horario previsto</b>	
Síncrono por Meet: martes de 16 a 21 h. y jueves de 17 a 21 h. Conectados por Meet. Durante 27 semanas. El estudiantes tendrá visualizar 4 h. semanales de vídeos teóricos (asíncronos) y realizar las tareas correspondientes a los mismos.	
<b>Lugar de realización del curso</b>	
Máster on-line de docencia síncrona y asíncrona a través de la plataforma PRADO y Google-Meet.	
<b>Rama del conocimiento</b>	CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS

<b>Requisitos de admisión</b>	
Licenciados/Graduados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte, Administración y Dirección de Empresas, y Ciencias Económicas. Otros titulados o profesionales afines a la gestión de Centros Fitness. Se valorará: experiencia laboral, CV y expediente académico.	
<b>Acceso diferenciado para profesionales</b>	
Número de estudiantes admitidos a través de esta vía de acceso	1
<b>Requisitos profesionales de acceso</b>	
Deberán acreditar al menos 10 años de experiencia en Centros Fitness desarrollando competencias específicas de dirección y gestión de Centros Fitness.	
No hay itinerario curricular diferenciado	
<b>Procedimiento y criterios de admisión en cursos con preinscripción</b>	
<b>Necesario preinscripción</b>	Sí
<b>Baremación</b>	
1	Formación académica 40 %
2	Currículum Vitae y experiencia en el sector Fitness 60%
<b>Prevista Homologación</b>	No

## Sección 2 · Dirección y Coordinación

Información a efectos de publicidad	
<b>Centro/Facultad/Escuela</b>	Facultad de Ciencias del Deporte
<b>Departamento</b>	Educación Física y Deportiva

Directores
María del Mar Ortiz Camacho

Coordinadores
Lorenzo Ruíz Vidal
María del Mar Ortiz Camacho
Virginia Gómez Florido

## Sección 3 · Justificación del programa

### 1.- Referentes académicos

---

- Adecuación a los objetivos estratégicos de la Universidad o Universidades
- Interés y relevancia académica-científica-profesional
- Existencia de programas similares en el contexto regional, nacional o internacional
- Otros En la última década, el sector del Fitness ha contribuido al incremento de la práctica deportiva en España, motivando el auge en la creación de centros especializados.
- No se ha especificado ningún referente académico

### 2.- Justificar la propuesta atendiendo a los criterios anteriores

---

El Master de Formación Permanente en Gestión y Dirección de Centros Fitness nace de la necesidad de incorporar profesionales cualificados a la dirección de centros deportivos, en particular a los Centros de Fitness, los cuales están creciendo exponencialmente en las sociedades más desarrolladas del mundo en los últimos años.

La Cátedra de Empresa VivaGym-Universidad de Granada ha impulsado la realización de este Máster de Formación Permanente ante la necesidad del mercado laboral de profesioanles cualificados para afrontar la gestión de los Centros Fitnes, en los diferentes modelos de negocio.

#### 2.1- Anexos de la justificacion

---

- Registro Entrada - Convenio Creación Cátedra Vivagym.pdf
- CONSIDERACIONES\_GENERALES.pdf
- 2022-06-02 9. FORM. DOCENCIA TITULOS PROP. (RELLENO).xlsx
- 04. BDO\_perspectivas-del-mercado-del-fitness-en-Espana\_2022.pdf
- JUSTIFICACIÓN MÁSTER DGC Fitness.pdf
- 01. EHFMR\_2022\_Spain\_Report.pdf
- 02.anuario-de-estadisticas-deportivas-2022.pdf
- 03. Dossier-Mecardo-Fitness-2022-Palco23.pdf
- 07.Informe-Fitness-2021.pdf
- 06. Informe COVID19 FNEID Abril2021.pdf
- 05.Informe-Tendencias-Fitness-Valgo2022.pdf

## Sección 4 · Profesorado

### Parámetros generales de profesorado

---

- Número de alumnos por tutor: 2
- Número total de horas (Profesorado perteneciente a la UGR): 388
- Número total de horas (Profesorado universitario no perteneciente a la UGR): 74
- Número total de horas (Profesorado no universitario): 194
- Total de profesores perteneciente a la UGR: 30
- Total de profesores universitario no perteneciente a la UGR: 7
- Total de profesores no universitario: 32

### Profesorado

---

#### Perteneciente a UGR

Carlos Antonio Albacete Sáez	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	6
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

Manuel Alonso Dos Santos	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	39
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>Francisco J. Amaro Gahete</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	45
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>Vanesa Barrales Molina</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	6
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>Francisco Miguel Bombillar Sáenz</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	3
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>JESUS CAÑADILLAS MATHIAS</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	29
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>Luis Alberto Casado Aranda</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	13
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>Ana Castillo López</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	11
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>ANA MARIA CRUZ VALDIVIESO</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	2
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>LUIS DOÑA TOLEDO</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	9
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>MANUELA DURÁN BERNARDINO</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	15
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>Mercedes Trinidad García de Quesada</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	8
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>MARÍA ELENA GÓMEZ MIRANDA</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	19
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>María del Mar Haro Soler</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	8
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>María Magdalena Jiménez Barrionuevo</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	2
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>FRANCISCO JAVIER LAFUENTE BOLIVAR</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	13
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>Francisco Liébana Cabanillas</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	8
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>Javier Luna Quesada</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	12
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>ANTONIO MARÍN RUIZ</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	5
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>Carlos Martín Oviedo</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	13
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>MANUEL JAVIER MARTÍNEZ CARRILLO</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	1
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>FRANCISCO JAVIER MONTORO RÍOS</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	9
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>Andrés Navarro Galera</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	4
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>MARÍA ANGUSTIAS NAVARRO RUIZ</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	8
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>María del Mar Ortiz Camacho</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	20
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>Francisco Javier Pérez-Serrabona González</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	13
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>LUCIA PORCU</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Extranjero
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	15
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>JUAN CARLOS REINA FERNÁNDEZ</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	11
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>EMILIO SÁNCHEZ SANTA-BÁRBARA</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	10
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

<b>José Luis Zafra Gómez</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	31
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a UGR
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No

**Perteneciente a otra universidad**

<b>Nicolás F. de la Plata Caballero</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	4
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	Perteneciente a otra universidad
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Universidad Europea de Madrid

<b>Pedro Antonio Díaz Fúnez</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	13
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a otra universidad
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Universidad de Almería

<b>LEONOR GALLARDO GUERRERO</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	8
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a otra universidad
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Universidad de Castilla La Mancha

<b>Jerónimo GARCÍA FERNANDEZ</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	10
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a otra universidad
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Universidad de Sevilla

<b>ANTONIO GONZÁLEZ HERNÁNDEZ</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	13
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a otra universidad
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

<b>Miguel Ángel Mañas Rodríguez</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	15
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a otra universidad
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Universidad de Almería

<b>José Manuel Núñez Sánchez</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	11
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	Perteneciente a otra universidad
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	O2 Centro Wellness & UMA

**No universitario/profesional**

<b>JAVIER BLANCO RUBIO</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	3
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Ebone SL

<b>ROBERTO CANO VÉLEZ</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	10
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Actual HISPAMAROC, S.L.

<b>Alberto Casado Ochoa</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	15
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Asociación Andaluza de Gestión del Deporte & Cátedra UGR-AGESPORT

<b>Eva Aida Castillo Gómez</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	1
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Marca Personal Deportiva

<b>M<sup>a</sup> Ángeles de Santiago Restoy</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	3
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	SPORT MANAGERS SERVICIOS INTEGRALES S.L.

<b>Rodrigo de Soares Prazeres</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	4
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Fitness Hut/VivaGym Group

<b>JUAN DEL RIO NIETO</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	2
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	El Gym Iberia S.L.U.

<b>Gemma Virginia Gómez Florido</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	6
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	El Gym Iberia S.L.U.

<b>Marcos González Conde</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	15
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Cet10

<b>Jesús Jiménez Rodríguez</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	5
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Campus Cámara Comercio Sevilla

<b>Diego Maroto de Rojas</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Extranjero
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	9
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	El Gym Iberia S.L.U.

<b>Manuel Martínez Ledesma</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	6
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	El Gym Iberia S.L.U.

<b>RAFAEL MARTOS ROSILLO</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	5
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	CEO en Trainingym (intelinova software s.l)

<b>José Fernando Muñoz Rubio</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	17
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	bm2 arquitectos ("Balleto, Marín y Muñoz Arquitectos, SCP")

<b>Amaya Navarro Fernandez</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	7
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	sano center

<b>Juan Luis Navarro Imberlón</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	6
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Lidera Sport Consulting

<b>Sergio Nogueras Rodriguez</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	5
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	GO FIT

<b>MARIA JOSE PADILLA MOREL</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	1
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Empresa

<b>Fernando Paris Roche</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	2
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE GESTIÓN DEPORTIVA DE ESPAÑA

<b>FELIPE PASCUAL GARRIDO</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	16
<b>Tutor</b>	Sí
<b>Lugar Tutoría</b>	PRADO
<b>Horario Tutoría</b>	Concertadas previamente por los estudiantes
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	LIDERA SPORT CONSULTING

<b>Isabel Rivillas Morales</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	4
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	El Gym Iberia S.L.U.

<b>Miguel Ángel Romero Martín</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	2
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	HRCS

<b>MARIA JESÚS RUBIA BARBA</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	3
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	El Gym Iberia S.L.U.

<b>LORENZO RUIZ VIDAL</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	15
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	El Gym Iberia S.L.U.

<b>Isabel Ángeles Sánchez López</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	1
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Despega360

<b>Antonio Manuel Serrano Zafra</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	5
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Atarfe Ciudad Deportiva S.A

Alberto Talavera Molina	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	2
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Asociación Española de Gerentes de Golf

Francisco Tortosa Aguilar	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	3
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	El Gym Iberia S.L.U.

Manuel Valcarce Torrente	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	Sí
<b>Número de horas</b>	14
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Valgo Consultoría Deportiva

Francisco Jonathan Valle Mesa	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	1
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Universidad de Málaga /EOI/ESESA/SIGNO CONSULTORÍA Y FORMACIÓN

<b>Mari Carmen Varón Fuentes</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Nacional
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	1
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	Agencia creativa Despega360

<b>DIPANDA VILHENA E SILVA</b>	
<b>Nacionalidad</b>	Extranjero
<b>Doctor</b>	No
<b>Número de horas</b>	5
<b>Tutor</b>	No
<b>Tipo</b>	No universitario/profesional
<b>Impartió clases en ediciones anteriores</b>	No
<b>Procedencia</b>	El Gym Iberia S.L.U.

## Sección 5a · Información Académica

### Presentación del proyecto a efectos de difusión y publicidad

Tomando como precedente la actual situación de competitividad y exigencias del mercado en el ámbito de los Centros Fitness, consideramos que es imprescindible la constante mejora de habilidades y renovación de conocimientos con el fin de conseguir la mayor eficiencia y excelencia. Por ello, la misión de este Máster es alcanzar el máximo nivel de formación y especialización de los profesionales responsables de estos centros, permitiendo así el uso y optimización de recursos (instalaciones, actividades, humanos y económicos) y con ello, dar respuesta a los nuevos retos que se plantean en la gestión y dirección deportiva. Así mismo, se pretende dar una respuesta formativa de posgrado en el ámbito de la gestión deportiva, satisfaciendo las exigencias formativas que el Espacio Europeo de Educación Superior. Además, al presentarse este Máster de Formación Permanente en Gestión y Dirección de Centros Fitness en modalidad online, se abre la posibilidad de participación a cualquier estudiante de hispanoamérica.

La presentación de este Máster cuenta con la colaboración de la Facultad de Ciencias del Deporte de la UGR, de las Cátedras del Deporte UGR (Agesport, Derecho del Deporte, VivaGym y VivaGym-Fundación Adecco), además del apoyo de la Red Iberoamericana de Derecho del Deporte.

### Objetivos educativos y profesionales

#### El alumno sabrá/comprenderá:

- Conocer, analizar y contextualizar el sistema deportivo español actual.
- Comprender la dimensión de la industria del Fitness y su impacto económico y social.
- Conocer y diferenciar los modelos de negocio que operan en el sector del Fitness.
- Comprender la importancia del conocimiento y manejo de la normativa que afecta a la gestión de Centros Fitness públicos, privados y concesionales.
- Conocer las responsabilidades personales y patrimoniales que se pueden derivar, para el gestor deportivo y las entidades propietarias de Centros Fitness, de incumplir el Ordenamiento jurídico.
- Conocer el proceso de creación de una empresa.
- Detectar y conocer los beneficios y estrategias de la internacionalización de una marca de fitness.
- Valorar el Centro de Fitness desde la perspectiva económica y de negocio.
- Conocer cuáles son los estados financieros y cómo y cuándo elaborarlos. La metodología y técnicas de análisis generalmente utilizadas.
- Conocer y comprender las variables que reflejan la situación económica y financiera de una empresa, así como las relaciones existentes entre ellas.
- Conocer los sistemas de información como apoyo a la dirección y las funciones de

los mismos: planificación, análisis, diseño e implantación de los sistemas de información, así como interpretar la información derivada de ellos.

- Diseñar un Centro de Fitness (distribución de espacios y licencias) en los diferentes modelos de negocio de sector del Fitness y su presupuesto, así como seleccionar los equipamientos técnicos necesarios.
- Gestionar las instalaciones de un Centro Fitness de forma directa o externalizada atendiendo a los departamentos de mantenimiento, limpieza, autoprotección, seguros, riesgos laborales y seguridad.
- Comprender el papel de la cultura y valores organizativos en la dirección y motivación de equipos de trabajo, así como en la gestión de los recursos humanos.
- Comprender los principales conceptos relacionados con el liderazgo y la motivación dentro de las organizaciones.
- Comprender las habilidades intrapersonales, interpersonales y estratégicas que debe poseer un directivo para la gestión eficaz de un equipo de trabajo.
- Comprender los aspectos operativos de la gestión de recursos humanos.
- Comprender los principales aspectos jurídicos que regulan las relaciones laborales.
- Tener una visión general sobre las herramientas de marketing.
- Comprender indicadores de rendimiento de marketing y aplicar criterios de segmentación en función del consumidor.
- Conocer los diferentes medios de comunicación.
- Estudiar el mercado online y offline y planificar estrategias y acciones enfocadas a objetivos concretos.
- Gestionar equipos de ventas estableciendo objetivos e indicadores.
- Crear una oferta de actividades dirigidas y complementarias en un Centro Fitness. Hacer seguimiento de los indicadores de gestión y económicos de las actividades colectivas.
- Optimizar las unidades atípicas maximizando resultados.
- Aplicar medios tecnológicos en la gestión de un Centro Fitness.
- Identificar y comprender cuáles son las competencias profesionales del gestor de un Centro Fitness.
- Analizar la gestión integral de un Centro Fitness en un caso real.
- Dominar las fuentes bibliográficas y de información.
- Realizar análisis de viabilidad integral para establecer los objetivos y tareas necesarios en relación a la creación o gestión de un Centro Fitness.

#### **El alumno será capaz de:**

- Identificar las herramientas de planificación estratégica en el ámbito deportivo.
- Reconocer la misión de los diferentes actores que conforman el sistema deportivo español.
- Identificar las técnicas de colaboración público-privadas más adecuadas, según cada caso, en la gestión de Centros Fitness.

- Disponer de las medidas adecuadas que garanticen el cumplimiento de las obligaciones que el ordenamiento impone al gestor de un Centro Fitness, a su personal y a los usuarios del mismo.
- Distinguir entre las variables que configuran un modelo de negocio en el sector del Fitness.
- Diferenciar las opciones de emprendimiento que existen en el ámbito de los Centros Fitness, atendiendo a su potencial de crecimiento y riesgo.
- Desarrollar los distintos apartados de un plan de empresa real.
- Reorganizar la información contable originaria y elaborar estados contables adaptados a los objetivos pretendidos con el análisis.
- Calcular los indicadores que permiten evaluar la situación patrimonial, financiera y económica. Interpretar los resultados obtenidos.
- Elaborar un diagnóstico de la situación y resultados de la empresa, identificar y diagnosticar problemas empresariales, modelarlos y ofrecer soluciones de forma razonada.
- Ofrecer una opinión fundamentada sobre el valor de un Centro Fitness.
- Gestionar un departamento de mantenimiento y a sus responsables: seguimiento preventivo, conductivo y correctivo. Control y optimización de suministros energéticos.
- Gestionar un departamento de limpieza y a sus responsables: seguimiento de material y productos, horarios y personal. Compra de material consumible y control de stocks.
- Dibujar un plano de espacios y hacer un pedido de maquinaria técnica. Proveedores más importantes del mercado. Pedido y control de materia técnica fungible.
- Gestionar las compras y el cumplimiento normativo de la instalación.
- Crear y gestionar equipos de trabajo, conflictos, negociaciones y cambios.
- Identificar una marca personal, las características e intereses que la definen, así como su propuesta de valor.
- Diseñar y gestionar un plan de recursos humanos desde el análisis del puesto hasta la evaluación del desempeño.
- Elaborar una estrategia genérica de marketing y proponer una oferta de valor diferenciada para cada mercado.
- Obtener información fiable del mercado para elaborar un plan de marketing.
- Gestionar un departamento comercial de un Centro de Fitness.
- Gestionar y coordinar las actividades dirigidas y complementarias de un Centro Fitness.
- Planificar la operativa anual de un Centro Fitness y maximizar los resultados económicos.
- Participar progresiva y activamente en la planificación, intervención y evaluación de la gestión y dirección de un Centro Fitness durante las Prácticas Externas del Máster bajo la supervisión de un tutor profesional.
- Aplicar los conocimientos del Máster de manera eficaz, así como buscar y

gestionar información para actualizarlos.

- Redactar un TFM basado en el diseño y/o gestión de un Centro Fitness integrando los contenidos de todos los módulos que conforman el Máster, así como saber sintetizar y transmitir este proyecto ante una Comisión de Evaluación.

### **Cualificación profesional/Empleos a los que da acceso**

Gestión y Dirección de Centros Fitness (en cualquier modelo de negocio).

Gestión y Dirección deportiva en general.

Asesoría y/o auditoría de centros y organizaciones deportivas.

### **Idioma(s) utilizado(s) en la enseñanza**

Castellano

### **Realización de prácticas en instituciones o empresas**

Tipo de prácticas	obligatorias
Horas de prácticas externas	115
Instituciones/Empresas receptoras	El Gym Iberia SLU, a través de sus Centros VivaGym de España y Fitness Hut Portugal. Centros Fitness con convenio con la Universidad de Granada para la realización de prácticas. Otros centros, previa solicitud de los estudiantes y acuerdo de colaboración con la Dirección del Máster, independientemente de su ubicación geográfica, siempre que reúnan los requisitos que garanticen el aprendizaje junto a un Tutor de Empresa experimentado y desarrollen las competencias específicas del Máster. Las Prácticas Externas de Máster se gestionarán a través de la Plataforma ÍCARO.

### **Anexos**

Anexo 6.- Carta declaración Intenciones Prácticas Externas.pdf

### **Resumen del programa que ha de figurar en el dorso del Título**

1.- La Industria del Fitness español: contextualización, impacto socioeconómico y

herramientas de planificación estratégica.

2.- Presente y futuro del Ecosistema y modelos de negocio en el sector del Fitness: Premium, Medium, Low Cost, Boutique y Concesiones. Innovación y tecnol

3.- Marco jurídico aplicable a los Centros Fitness.

4.- Visión actual del emprendimiento: características, habilidades, metodologías y herramientas que lo posibilitan.

5.- Diagnóstico económico financiero, control presupuestario y cuadro de mando integral de un Centro Fitness.

6.- Inversión y financiación: valoración de un Centro Fitness.

7.- Procesos de implantación, diseño, construcción y equipamiento de un Centro Fitness.

8.- Principales planes y actuaciones relacionadas con la gestión operativa de un Centro Fitness.

9.- Principales conceptos relacionados con la dirección de personas en las organizaciones.

10.- Técnicas de selección y reclutamiento para retener y captar al mejor talento para la organización.

11.- Habilidades directivas y liderazgo para alcanzar los objetivos estratégicos de la organización.

12.- Visión integral del sistema de planificación de la gestión comercial de un Centro fitness.

13.- Gestión de la estrategia de posicionamiento del servicio, establecer políticas de precios, comunicación y distribución.

14.- Análisis de comportamiento del consumidor para dirigir estrategias y tácticas comerciales para cada segmento del sector Fitness.

15.- Gestión de departamento de ventas y dirección de coordinadores de actividades colectivas.

16.- Optimización de unidades de negocio atípicas como el entrenamiento personalizado, o los cursos, desde un enfoque tecnológico y actualizado.

17.- Herramientas de planificación integral operativa de un Centro de Fitness.

18.- Prácticas en un Centro Fitness en el ámbito de la gestión y dirección. Identificación de competencias profesionales.

19.- Planificación integral para la creación o gestión de un Centro Fitness.

## Sección 5b · Módulos

### Módulo: MÓDULO 1. GESTIÓN ESTRATÉGICA Y ECONOMÍA DEL DEPORTE

Distribución de horas (horas)						
Denominación			MÓDULO 1. GESTIÓN ESTRATÉGICA Y ECONOMÍA DEL DEPORTE			
<b>ECTS</b>	3	<b>Teoría</b>	11	<b>Seminarios</b>	16	
<b>Prácticas internas</b>	0	<b>Prácticas externas</b>	0	<b>Distribución de horas (Trabajo no presencial)</b>	45	
<b>Visitas</b>	0	<b>Proyectos</b>	1	<b>Tutorías</b>	0	<b>Evaluación</b>
<b>Total</b>						75

Detalles del módulo	
<b>Coordinador</b>	Javier Luna Quesada

#### Competencias

El estudiante sabrá/comprenderá:

- Conocer, analizar y contextualizar el sistema deportivo español actual.
- Comprender la dimensión de la industria del Fitness y su impacto económico y social.
- Conocer y diferenciar los modelos de negocio que operan en el sector del Fitness.

El estudiante será capaz/ podrá:

- Identificar las herramientas de planificación estratégica en el ámbito deportivo.
- Reconocer la misión de los diferentes actores que conforman el sistema deportivo español.

#### DEFINICIÓN DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS DEL MÓDULO

#### Resumen

1. Análisis del sistema deportivo: contextualización general
2. Análisis de la industria del deporte privado
3. Planificación en el deporte
4. Modelos de negocio
5. Estudio del caso y proyecto

## 1. Análisis del sistema deportivo: contextualización general

### Contenidos

- 1.1 Análisis político y social.
- 1.2. Actores del sistema deportivo español (público y privado).

### Metodologías Docentes y Actividades Formativas

A. Clases teóricas (2 sesión):

1. Videos docentes:

- Análisis político y social [1.1].
- Actores del sistema deportivo español (público y privado) [1.2].

Estos vídeos docentes consistirán en el desarrollo de una clase teórica asincrónica a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por el profesor sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de este vídeo docente se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

B. Seminarios (2 sesiones):

1. Análisis político y social [1.1].
2. Actores del sistema deportivo español (público y privado) [1.2].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación. En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.
  - o Resolución de ejercicios aplicados.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la Unidad Temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Fernando Paris Roche  
Javier Luna Quesada

## **2. Análisis de la industria del deporte privado**

### **Contenidos**

- 2.1. Análisis económico del sector.
- 2.2. Segmentación de la industria deportiva.

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

A. Clases teóricas (2 sesiones):

1. Videos docentes sobre:

- Análisis económico del sector [2.1].
- Segmentación de la industria deportiva. Segmentación de los grupos de interés para el gestor y segmentación de los clientes [2.2].

Los vídeos docentes consistirán en el desarrollo de clases teóricas asíncronas a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por los profesores sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de estos vídeos docentes se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se

explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

B. Seminarios (2 sesiones):

1. Análisis económico del sector [2.1].
2. Segmentación de la industria deportiva. Segmentación de los grupos de interés para el gestor y segmentación de los clientes [2.2].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación. En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.
  - o Resolución de ejercicios aplicados.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la Unidad Temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

Alberto Talavera Molina  
JAVIER BLANCO RUBIO

### 3. Planificación en el deporte

#### Contenidos

- 3.1 Planificación estratégica de Entidades Deportivas.
- 3.2 Planificación estratégica de infraestructuras y equipamientos deportivos.

#### Metodologías Docentes y Actividades Formativas

A. Clases teóricas (2 sesiones):

1. Videos docentes sobre:

- Planificación estratégica de Entidades Deportivas [3.1].
- Planificación estratégica de infraestructuras y equipamientos deportivos [3.2].

Los vídeos docentes consistirán en el desarrollo de clases teóricas asíncronas a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por los profesores sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de estos vídeos docentes se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

B. Seminarios (5 sesiones):

- Planificación estratégica de Entidades Deportivas, 1ª Parte [3.1].
- Planificación estratégica de Entidades Deportivas, 2ª Parte [3.1].
- Planificación estratégica de Entidades Deportivas, 3ª Parte [3.1].
- Planificación estratégica de infraestructuras y equipamientos deportivos, 1ª Parte [3.2].
- Planificación estratégica de infraestructuras y equipamientos deportivos, 2ª Parte [3.2].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinaridad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los

contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación. En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.
  - o Resolución de ejercicios aplicados.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la Unidad Temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

FELIPE PASCUAL GARRIDO  
Juan Luis Navarro Imberlón

### **4. Modelos de negocio**

#### **Contenidos**

- 4.1. Prestación de servicios.
- 4.2. Ecosistema Fitness, Centros Medium y Concesiones.
- 4.3 Centros Boutique, Premium y Low Cost.

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

- A. Clases teóricas (5 sesiones):
- 1. Videos docentes sobre:
    - Prestación de servicios: innovación y tecnología [4.1].

- Ecosistema Fitness, Centros Medium y Concesiones [4.2].
- Centros Boutique [4.3].
- Centros Premium [4.3].
- Centros Low Cost [4.3].

Los vídeos docentes consistirán en el desarrollo de clases teóricas asíncronas a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por los profesores sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de estos vídeos docentes se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

#### B. Seminarios (5 sesiones):

1. Innovación y tecnología en los servicios deportivos [4.1].
2. Ecosistema Fitness, Centros Medium y Concesiones [4.2].
3. Centros Boutique [4.3].
4. Centros Premium [4.3].
5. Centros Low Cost [4.3].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación. En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.
  - o Resolución de ejercicios aplicados.

- o Análisis de imágenes.
- o Búsqueda de información documental.
- o Participación en foro de la Unidad Temática.
- o Exposición de trabajos durante los seminarios.
- o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Manuel Valcarce Torrente  
JAVIER BLANCO RUBIO  
FELIPE PASCUAL GARRIDO  
LEONOR GALLARDO GUERRERO

### **5. Estudio del caso y proyecto**

#### **Contenidos**

- 5.1. Estudio del caso: VivaGym Group.
- 5.2. Proyecto: Análisis estratégico de un modelo de Centro Fitness.

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

A. Clases teóricas (ninguna sesión)

En esta Unidad Temática no se realizarán sesiones asíncronas.

B. Seminarios (2 sesiones):

1. Estudio del caso: VivaGym Group 1ª Parte [5.1].
2. Estudio del caso: VivaGym Group 2ª Parte [5.1].

Para el desarrollo de estos seminarios se utilizará el Método del Caso. El objetivo de esta metodología es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades analizando algunos casos en profundidad. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Proyecto (1 sesión). Explicación del proyecto.

- Análisis estratégico de un modelo de Centro Fitness

Este proyecto se concretará en los seminarios de la Unidad Temática 4. El alumnado tendrá que aplicar los conocimientos adquiridos en todo el Módulo.

A. Evaluación (2 sesiones). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas en todo el Módulo.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesiones de evaluación), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.
  - o Resolución de ejercicios aplicados.
  - o Análisis de imágenes.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la Unidad Temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

Evaluación final (Proyecto):

- o Entrega y defensa del proyecto del Módulo.

El proyecto consistirá en un trabajo grupal sobre el análisis estratégico de un modelo de Centro Fitness, incluyendo principales características de ese modelo, ventajas diferenciales respecto a otros modelos, así como su posicionamiento socio-económico.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Manuel Valcarce Torrente  
JUAN DEL RIO NIETO  
FELIPE PASCUAL GARRIDO  
Juan Luis Navarro Imberlón

### **Bibliografía y método de evaluación**

#### **Bibliografía**

- Addolorato, S., García-Unanue, J., Gallardo, L., & García-Fernández, J. (2021). Do scientific approaches lead to innovative social entrepreneurial ventures? The relationship between fitness equipment and stages of life. En V. Ratten (Ed.),

Innovation and Entrepreneurship in Sport Management (pp. 73-121). Edward Elgar Publishing.

- División de Estadística y Estudios, Secretaría General Técnica. Ministerio de Cultura y Deporte (2020). Anuario de Estadísticas Deportivas 2020
- Europe Active & Deloitte (2022). European Health & Fitness Market Report 2022. Recuperado de: <https://www.europeactive.eu/news/2022-european-health-fitness-market-report-memberships-and-number-clubs-grew-2021>
- Fernández, J. G. (2016). Emprendiendo en el sector deportivo. ARANZADI.
- Gallardo, L. (2020). Nuevas perspectivas en los equipamientos en el primer cuarto del siglo XXI. En N. Puig i Barrata y A. Camps Povill (Eds.), Diálogos sobre el deporte (1975-2020) (pp. 137-145), INDE Publicaciones.
- Gamero Casado, E. (Coord.): Fundamentos de Derecho deportivo (adaptado a estudios no jurídicos), Tecnos, Madrid, 2012.
- García Ferrando, M.; Llopis, R (2016). La popularización del deporte en España. CIS.
- Kim, W. C., y Mauborgne, R. (2014). Blue ocean leadership. Harvard Business Review, 92(5), 60-72.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2008). Fundamentos de Marketing. Estados Unidos: Person Education.
- Kotler, P., Kartajaya, H., y Setiawan, I. (2019). Marketing 4.0. Transforma tu estrategia para atraer al consumidor final. LID Editorial Empresarial 2019.
- Real Ferrer, G.: Derecho público del Deporte, Civitas, Madrid, 1991.
- Sánchez-Sánchez, J., Felipe, J. L., Hernandez-Martín, A., Viejo-Romero, D., Clemente-Suarez, V. J., Gallardo, L., & Garcia-Unanue, J. (2021). Influence of the artificial turf certification on physical performance and muscle damage in football players (QUALTURF PROJECT). Scientific Reports, 11(1), 1-10.
- Santacruz, J.A.; de Santiago, M.A.; López, O.; Ruiz, F.; (2019). Situación de mercado de las instalaciones deportivas Españolas. MAS – PRECOR – UNIVERSIDAD DE ALCALÁ.
- Valcarce-Torrente, M., López, F., y García-Fernández, J. (2019). Séptimo Informe Gimnasios Low Cost. Sevilla: Wanceulen. Recuperado de: <https://www.valgo.es/informe-gimnasios-low-cost>

## Evaluación

Desde este Módulo, se hará:

- Evaluación continua (60% de la calificación final). Se hará tanto en el horario presencial (seminarios y sesiones específicas de evaluación), como en el horario no presencial. Se realizará a través de cuestionarios en PRADO, trabajos cortos, análisis de imágenes, resolución de ejercicios aplicados, búsqueda de información documental, participación en el foro de las unidades temáticas, así como otras

actividades de evaluación síncronas o asíncronas.

- Proyecto (40% de la calificación final). Entrega y defensa del proyecto que integrará los contenidos impartidos en todas las Unidades Temáticas de este Módulo (50% trabajo escrito y 50% defensa).

## Módulo: MÓDULO 2. LEGISLACIÓN, INTERNACIONALIZACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Distribución de horas (horas)							
Denominación		MÓDULO 2. LEGISLACIÓN, INTERNACIONALIZACIÓN Y EMPRENDIMIENTO					
ECTS	3	Teoría	10	Seminarios	15		
Prácticas internas	0	Prácticas externas	0	Distribución de horas (Trabajo no presencial)	45		
Visitas	0	Proyectos	1	Tutorías	0	Evaluación	4
<b>Total</b>						75	

Detalles del módulo	
Coordinador	Francisco Miguel Bombillar Sáenz

### Competencias

El estudiante sabrá/comprenderá

- Comprender la importancia del conocimiento y manejo, por el gestor deportivo, de la normativa que afecta a la gestión de Centros Fitness, públicos, privados y concesionales.
- Conocer las responsabilidades personales y patrimoniales que se pueden derivar, para el gestor deportivo y las entidades propietarias de Centros Fitness, de incumplir el Ordenamiento jurídico.
- Conocer el proceso de creación de una empresa.
- Detectar y conocer los beneficios y estrategias de la internacionalización de una marca de fitness.

El estudiante será capaz/ podrá...

- Identificar las técnicas de colaboración público-privadas más adecuadas, según cada caso, en la gestión de Centros Fitness.
- Disponer de las medidas adecuadas que garanticen el cumplimiento de las obligaciones que el ordenamiento impone al gestor de un centro deportivo, a su personal y a los usuarios del mismo.
- Distinguir entre las variables que configuran un modelo de negocio.
- Distinguir entre las distintas opciones de emprendimiento que existen en el ámbito de Centros Fitness, atendiendo a su potencial de crecimiento y riesgo.
- Desarrollar los distintos apartados de un plan de empresa real.

## DEFINICIÓN DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS DEL MÓDULO

### Resumen

1. Legislación
2. Internacionalización y Emprendimiento

### 1. Legislación

#### Contenidos

- 1.1. Marco jurídico aplicable a los centros fitness: públicos (gestión directa), concesionales (gestión indirecta) y privados.
- 1.2. Relaciones con las Administraciones públicas.
- 1.3. Relaciones con propietarios y proveedores.
- 1.4. Derechos y deberes de los usuarios de servicios deportivos.
- 1.5. Protección de datos de carácter personal.

### Metodologías Docentes y Actividades Formativas

Esta unidad temática consta de:

A. Clases teóricas (5 sesiones):

1. Vídeos docentes:

- Marco jurídico aplicable a los centros fitness [1.1].
- Relaciones con las Administraciones públicas del gestor de un centro fitness. [1.2].
- Relaciones con propietarios y proveedores. [1.3].
- Derechos y deberes de los usuarios de servicios deportivos. [1.4].
- Protección de datos de carácter personal. [1.5].

Los vídeos docentes consistirán en el desarrollo de clases teóricas asíncronas a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por los profesores sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de estos vídeos docentes se transmitirá información,

generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

#### B. Seminarios (9 sesiones):

1. Marco Jurídico en Centros fitness públicos y concesionales. [1.1].
2. Marco Jurídico en Centros fitness privados. 1ª Parte [1.1].
3. Marco Jurídico en Centros fitness privados. 2ª Parte [1.1].
4. Relaciones con las administraciones públicas [1.2].
5. Relaciones con propietarios y proveedores. 1ª Parte [1.3].
6. Relaciones con propietarios y proveedores. 2ª Parte [1.3].
7. Derechos y deberes de los usuarios de servicios deportivos [1.4].
8. Derechos y deberes de los usuarios de servicios deportivos [1.4].
9. Protección de datos [1.5].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizarán metodologías activas, con experiencias de aprendizaje atractivas e integradas, en las que el estudiante sea el auténtico protagonista. A través de dossiers de casos prácticos el alumnado identificará las obligaciones y responsabilidades que se pueden derivar de incumplir el marco jurídico expuesto.

Los seminarios son encuentros telemáticos estructurados tras la visualización de la clase teórica asíncrona de esta Unidad Temática, que permitan al estudiante una comprensión y asimilación mayor. Se realizarán por Meet, con la participación del profesor y los estudiantes. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua, como exposiciones, debates y resolución de problemas.

A. Evaluación (2 sesiones). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesiones de evaluación), a través de:

- o Cuestionarios en PRADO tipo test tras cada vídeo docente.
- o Resolución de ejercicios aplicados.
- o Búsqueda de información documental.
- o Participación en foro de la Unidad Temática.
- o Exposición de trabajos durante los seminarios.
- o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

Los aprendizajes de esta Unidad Temática son transversales en los proyectos de otras Unidades Temáticas, por lo que serán evaluados en los mismos.

El profesorado, vía PRADO, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Francisco Javier Pérez-Serrabona González  
Francisco Miguel Bombillar Sáenz  
Francisco Jonathan Valle Mesa  
Javier Luna Quesada  
Nicolás F. de la Plata Caballero

## **2. Internacionalización y Emprendimiento**

### **Contenidos**

- 2.1. La capilarización internacional del sector del fitness, penetración de mercados y potencial de crecimiento.
- 2.2. Etapas, beneficios, y estrategias de la internacionalización de una marca de fitness.
- 2.3. La definición de emprendimiento, tipos y características.
- 2.4. Ejemplos de éxito en el mundo del fitness.

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

A. Clases teóricas (5 sesiones):

- Capilarización internacional del sector del fitness, penetración de mercados y potencial de crecimiento. Etapas, beneficios y estrategias de internacionalización [2.1; 2.2].
- Emprendimiento: definición, tipos y características. 1ª Parte [2.3].
- Emprendimiento: definición, tipos y características. 2ª Parte [2.3].

- Ejemplos de emprendedores en el mundo del fitness. 1ª Parte [2.4].
- Ejemplos de emprendedores en el mundo del fitness. 2ª Parte [2.4].

Cada vídeo docente consistirá en el desarrollo de una clase teórica asíncrona a través de PRADO. Será una lección grabada por el profesor sobre los contenidos de la UT que el estudiante podrá ver siempre que quiera. El vídeo docente transmitirá información, generará aprendizaje y construirá conocimiento respecto a la internacionalización en el sector del Fitness y el emprendimiento en Centros Fitness (variables de un modelo de negocio, opciones de emprendimiento, potencial de crecimiento y riesgo, así como desarrollo de un plan de empresa real). Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales.

#### B. Seminarios (6 sesiones)

1. Capilarización internacional del sector del Fitness. [2.1].
2. Etapas, beneficios, y estrategias de la internacionalización de una marca de fitness. [2.2].
3. Definición de emprendimiento, tipos y características. 1ª Parte [2.3].
4. Definición de emprendimiento, tipos y características. 2ª Parte [2.3].
5. Ejemplos de éxito en el mundo del fitness. 1ª Parte [2.4].
6. Ejemplos de éxito en el mundo del fitness. 2ª Parte [2.4].

Estos seminarios son encuentros telemáticos estructurados tras la visualización de la clase teórica asíncrona de esta UT, que permitan al estudiante una comprensión y asimilación mayor. Comprenden exposiciones, debates y resolución de problemas. Se realizarán por Meet, con la participación del profesor y los estudiantes.

Se utilizarán metodologías activas, se utilizarán herramientas que permitan convertir las sesiones prácticas en un taller, por ejemplo, juegos de cartas de design thinking, plataformas digitales para el trabajo colaborativo como PADLET y juegos que validen la atención prestada por el estudiante como QUIZZZ.

#### C. Proyecto (1 sesión).

En el Proyecto final será sobre emprendimiento. Se trata de un concurso de ideas de producto o servicio innovador en el sector del deporte-Fitness, con la que dar solución a un problema o una carencia detectada, y que puede ser el inicio de un proyecto emprendedor de tipo empresarial o social. Cada estudiante deberá describir la idea de negocio a través del Lienzo del Modelo de Negocio, Business

Model Canvas, según plantilla y criterios suministrados. Además, deberá presentar un vídeo en el que grabará un elevator pitch del modelo de negocio de la idea presentada.

D. Evaluación (2 sesiones). En esta UT se comprobará el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesiones de evaluación), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.
  - o Resolución de ejercicios aplicados.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la UT.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen.
- Evaluación final (Proyecto):
  - o Entrega y defensa del proyecto del Módulo.

El profesorado, vía PRADO, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Vanesa Barrales Molina  
Jesús Jiménez Rodríguez  
FELIPE PASCUAL GARRIDO

### **Bibliografía y método de evaluación**

#### **Bibliografía**

- Clark, T. et al (2012). Tu modelo de negocio. Barcelona: Deusto.
- Gamero Casado, E. & Millán Garrido, A. (2021). Manual de Derecho del Deporte. Madrid: Tecnos.
- Hisrich, R.D.; Peters, M.P. & Shepherd, D.A. (2013). Entrepreneurship (emprendedores). Curso Creación de Empresas. Madrid: McGraw-Hill Educación.
- Indicadores en las clases de AADD: <https://chanojimenez.com/estrategia-y-plan-de-negocio-para-un-gimnasio-rentable/>
- Indicadores específicos de ventas en gimnasios: <https://valgo.es/los-indicadores-clave-de-rendimiento-para-tu-empresa/>
- Kawasaki, G. & Fort, I. M. (2016). El arte de empezar 2.0. Bilbao: Deusto.
- Luna Quesada, J. & García Cáceres, I. Obligaciones y responsabilidades legales que se derivan de su incumplimiento para las entidades y sus gestores en la gestión de instalaciones deportivas, actividades deportivas y eventos deportivos. Disponible

en la URL:

<http://www.munideporte.com/imagenes/documentacion/ficheros/01BFF755.pdf9>

- Luna Quesada, J. La colaboración público privada en la gestión de los servicios deportivos municipales. Disponible en la URL: <http://www.gepacv.org/ponencias/>
- Otros indicadores de fitness comercial: [www.vivagym.es](http://www.vivagym.es)
- Verdugo Guzmán, S. (2022). Tratado de Derecho Deportivo. Cizur Menor (Navarra): Aranzadi.

### Evaluación

Desde este Módulo, se hará:

- Evaluación continua (50% de la calificación final del módulo). Se hará tanto en el horario presencial (seminarios y sesiones específicas de evaluación), como en el horario no presencial. Se realizará a través de cuestionarios en PRADO o trabajos cortos (uno por cada sesión teórica o seminario), resolución de ejercicios aplicados (uno por cada seminario), búsqueda de información documental, participación en el foro de las unidades temáticas, así como otras actividades de evaluación síncronas o asíncronas.
- Proyecto (50% de la calificación final del módulo). Entrega y defensa del proyecto que integrará los contenidos impartidos en la Unidad Temática 2 (50% trabajo escrito y 50% defensa). Los contenidos de la Unidad Temática 1 son interdisciplinarios y serán incluidos en los Proyectos de otros Módulos.

## Módulo: MÓDULO 3. GESTIÓN FINANCIERA

Distribución de horas (horas)						
Denominación		MÓDULO 3. GESTIÓN FINANCIERA				
ECTS	6	Teoría	14	Seminarios	30	
Prácticas internas	0	Prácticas externas	0	Distribución de horas (Trabajo no presencial)		90
Visitas	0	Proyectos	3	Tutorías	0	Evaluación
Total						150

### Detalles del módulo

Coordinador	Carlos Martín Oviedo
-------------	----------------------

### Competencias

El estudiante sabrá/comprenderá:

- Valorar el Centro de Fitness desde la perspectiva económica y de negocio.
- Conocer cuáles son los estados financieros y cómo y cuándo elaborarlos. La metodología y técnicas de análisis generalmente utilizadas.
- Conocer y comprender las variables que reflejan la situación económica y financiera de la empresa, así como las relaciones existentes entre ellas.
- Conocer los sistemas de información como apoyo a la dirección y las funciones de los mismos: planificación, análisis, diseño e implantación de los sistemas de información; e interpretar la información derivada de ellos.

El estudiante será capaz/ podrá:

- Reorganizar la información contable originaria y elaborar estados contables adaptados a los objetivos pretendidos con el análisis.
- Calcular los indicadores que permiten evaluar la situación patrimonial, financiera y económica. Interpretar los resultados obtenidos.
- Elaborar un diagnóstico de la situación y resultados de la empresa, identificar y diagnosticar problemas empresariales, modelarlos y ofrecer soluciones de forma razonada.
- Ofrecer una opinión fundamentada sobre el valor de un Centro Fitness.

## DEFINICIÓN DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS DEL MÓDULO

### Resumen

1. Información económico-financiera en Centros Fitness
2. Análisis de las cuentas anuales para la toma de decisiones financieras.
3. Inversión y Financiación de Centros Fitness.
4. Control presupuestario e indicadores de gestión
5. Estudio del caso y proyecto.

### 1. Información económico-financiera en Centros Fitness

#### Contenidos

- 1.1. Fundamentos de contabilidad financiera.
- 1.2. Elementos de las cuentas anuales.
- 1.3. Sistema y control de costes.

### Metodologías Docentes y Actividades Formativas

A. Clases teóricas (3 sesiones):

1. Vídeos docentes sobre:
  - Fundamentos de contabilidad financiera [1.1].

- Elementos de las cuentas anuales [1.2].
- Sistema y control de costes [1.3].

Los vídeos docentes consistirán en el desarrollo de clases teóricas asíncronas a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por los profesores sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de estos vídeos docentes se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

#### B. Seminarios (7 sesiones):

1. Introducción al marco conceptual de la información financiera [1.1].
2. La normativa contable en España. El Plan General de Contabilidad [1.1].
3. Marco conceptual de la contabilidad en el PGC [1.1].
4. Composición y estructura de las cuentas anuales [1.2].
5. El Balance de Situación, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, y la Memoria [1.2].
6. Conceptos básicos. Principales funciones de coste: costes fijos y costes variables [1.3].
7. El proceso de formación y asignación del coste en un centro fitness [1.3].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos vinculados al área financiera. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (3 horas). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:  
o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos (uno por cada sesión teórica o seminario).

- o Resolución de ejercicios aplicados (uno por cada seminario).
- o Búsqueda de información documental.
- o Participación en foro de la unidad temática.
- o Exposición de trabajos durante los seminarios.
- o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Rodrigo de Soares Prazeres  
José Luis Zafra Gómez  
Andrés Navarro Galera

## **2. Análisis de las cuentas anuales para la toma de decisiones financieras.**

### **Contenidos**

- 2.1. El balance de situación.
- 2.2. Cuenta de resultados.
- 2.3. Análisis económico-financiero de un Centro Fitness.

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

A. Clases teóricas (3 sesiones):

1. Vídeos docentes sobre:

- El balance de situación [2.1].
- Cuenta de resultados [2.2].
- Análisis económico-financiero de un Centro Fitness [2.3].

Los vídeos docentes consistirán en el desarrollo de clases teóricas asíncronas a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por los profesores sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de estos vídeos docentes se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con

actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

#### B. Seminarios (7 sesiones)

1. Modelos de balance de situación. El activo, pasivo y el patrimonio neto. [2.1].
2. Utilidad del balance de situación para la gestión. La Memoria. [2.1].
3. Estructura de la cuenta de pérdidas y ganancias. Reconocimiento de los ingresos y gastos. [2.2].
4. Utilidad de la cuenta de pérdidas y ganancias para la gestión. [2.2].
5. Importancia de la información contable en la toma de decisiones. Instrumentos y técnicas de análisis contable. [2.3].
6. Análisis e interpretación económica de la empresa, aplicación en un Centro Fitness. [2.3]
7. Análisis e interpretación financiera de la empresa, aplicación en un Centro Fitness. [2.3]

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (3 horas). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos (uno por cada sesión teórica o seminario).
  - o Resolución de ejercicios aplicados (uno por cada seminario).
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la unidad temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo

componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

MARÍA ELENA GÓMEZ MIRANDA  
José Luis Zafra Gómez

### **3. Inversión y Financiación de Centros Fitness.**

#### **Contenidos**

- 3.1. Criterios de selección de inversiones.
- 3.2. Fuentes de financiación.
- 3.3. Valoración de Centro Fitness (Métodos de Valoración I y Métodos de valoración II).

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

A. Clases teóricas (4 sesiones):

1. Vídeos docentes sobre:

- Criterios de Selección de Inversiones [3.1].
- Fuentes de financiación [3.2].
- Valoración de Centro Fitness (Métodos de valoración I) [3.3].
- Valoración de Centro Fitness (Métodos de valoración II) [3.3].

Los vídeos docentes consistirán en el desarrollo de clases teóricas asíncronas a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por los profesores sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de estos vídeos docentes se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

B. Seminarios (7 sesiones)

1. Importancia del valor en las decisiones financieras de la empresa. El criterio del valor actual neto (VAN). [3.1].
2. El criterio de la tasa interna de rentabilidad (TIR). El Plazo de Recuperación. [3.1].
3. La estructura de financiación en la empresa. Política de endeudamiento [3.2].
4. Fuentes de financiación tradicional vs financiación alternativa. [3.2].
5. Métodos de valoración [3.3].
6. El valor y la empresa. Métodos de Valoración basados en el Balance, en la cuenta de resultados y mixtos. [3.3]
7. Métodos de Valoración basados en el descuento de flujos de caja. [3.3]

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (3 horas). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos (uno por cada sesión teórica o seminario).
  - o Resolución de ejercicios aplicados (uno por cada seminario).
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la unidad temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

## Profesorado

MARÍA ANGUSTIAS NAVARRO RUIZ

Carlos Martín Oviedo

## 4. Control presupuestario e indicadores de gestión

### Contenidos

- 4.1. El Presupuesto. Técnicas de elaboración presupuestarias.
- 4.2. Indicadores de gestión.
- 4.3. El cuadro de mando integral.

## Metodologías Docentes y Actividades Formativas

A. Clases teóricas (3 sesiones):

1. Vídeos docentes sobre:

- El Presupuesto. Técnicas de elaboración presupuestarias [4.1].
- Indicadores de gestión [4.2].
- El cuadro de mando integral [4.3].

Los vídeos docentes consistirán en el desarrollo de clases teóricas asíncronas a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por los profesores sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de estos vídeos docentes se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

B. Seminarios (7 sesiones)

1. El presupuesto en el contexto de la gestión empresarial. [4.1].
2. Clases de presupuestos. Los presupuestos de explotación. [4.1].
3. Que son y para qué sirven los indicadores de gestión. Modelos. [4.2].
4. Análisis y descripción principales indicadores de gestión. [4.2].
5. Aplicación indicadores de gestión. [4.2].
6. El Cuadro de Mando Integral, que es y para qué sirve. [4.3]
7. Aplicación del CMI en un centro fitness. [4.3]

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (3 horas). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

• Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:

o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos (uno por cada sesión teórica o seminario).

o Resolución de ejercicios aplicados (uno por cada seminario).

o Búsqueda de información documental.

o Participación en foro de la unidad temática.

o Exposición de trabajos durante los seminarios.

o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

ROBERTO CANO VÉLEZ  
MARÍA ELENA GÓMEZ MIRANDA

### **5. Estudio del caso y proyecto.**

#### **Contenidos**

5.1. Estudio del caso: viabilidad económica de apertura de centro.

5.2. Proyecto: Análisis de la viabilidad económica de apertura de un centro.

## Metodologías Docentes y Actividades Formativas

### A. Clases teóricas (1 sesión):

#### 1. Vídeo docente sobre:

- Estudio del caso: viabilidad económica de apertura de un centro [5.1].

El vídeo será una clase teórica asíncrona a través de la plataforma docente, es decir, una lección grabada por el profesor. A través de este vídeo se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la viabilidad económica de apertura de un Centro Fitness. Los contenidos teóricos de este vídeo se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

### B. Seminarios (2 sesiones):

1. Estudio de caso: viabilidad económica de apertura de centro (modelo de negocio Low Cost) [5.1].

2. Estudio de caso: viabilidad económica de apertura de centro (modelo de negocio Medium/Boutique) [5.1].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará el Método del Caso. El objetivo de esta metodología es que el estudiante mejore sus conocimientos sobre la viabilidad económica de apertura de un Centro Fitness basándose en un caso real y, para ello, se ofertarán diferentes modelos de negocio. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Proyectos (1 sesión). Esta sesión consistirá en vídeo docente grabado en el que el profesor explicará en qué consiste el proyecto de este Módulo, así como sus contenidos y pasos a seguir para su realización, presentación en documento escrito y exposición. El estudiante podrá visionar este vídeo siempre que quiera durante el proceso de realización del proyecto. Proyecto:

Analizar la viabilidad económica de la apertura de un centro fitness considerando, los recursos necesarios para su puesta en condiciones de funcionamiento, la financiación y el plan de negocio que permita la aceptación del Proyecto.

Este proyecto se empezará a trabajar tras finalizar con el estudio de casos de la

presente unidad temática. El alumnado tendrá que aplicar los conocimientos adquiridos previamente en todo el Módulo.

El vídeo podrá ser visionado por los estudiantes antes de abordar el punto 5.1 de esta Unidad Temática. Así, los estudiantes relacionarán todo lo presentado en los seminarios específicos de estudios de casos con el proyecto que tienen que realizar.

D. Evaluación (3 sesiones). En cada unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:

- o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos (uno por cada sesión teórica o seminario).

- o Resolución de ejercicios aplicados (uno por cada seminario).

- o Búsqueda de información documental.

- o Participación en foro de la unidad temática.

- o Durante los seminarios se expondrán trabajos realizados y se evaluarán las actividades formativas síncronas que se planteen, así como otras tareas con límite de tiempo.

- Evaluación final (Proyecto):

- o Entrega y defensa del proyecto del Módulo.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

LORENZO RUIZ VIDAL

### **Bibliografía y método de evaluación**

#### **Bibliografía**

- Alexander, D; Britton, A. Y Jorissen, A. (2007): International financial reporting and analysis. 3 Edition. Thomson: London.

- Alibhai, S. (2019): Interpretation and application of IFRS standards. Wiley, Hoboken, NJ. (Online en la BUGr)

- Alonso Pérez, A. Y Pousa Soto, R. (2009): Casos prácticos del Nuevo Plan General de Contabilidad: BOE de 20 de noviembre de 2007. Centro de Estudios Financieros, Madrid.

- Álvarez-Dardet Espejo, C. (2009): Contabilidad de Gestión: Cálculo de Costes.

Pirámide, Madrid.

- Álvarez-Dardet Espejo, C. y Gutiérrez Hidalgo, F. (coord.) (2010): Contabilidad de Gestión: Profundización en el cálculo del coste y proceso de planificación y control. Pirámide, Madrid.
- Amat, O. (2011) Análisis integral de empresas: claves para un chequeo completo: desde el análisis cualitativo al análisis de balances, Bresca Profit: Barcelona.
- Arquero, J.L. (Coord.) (2009): Contabilidad Financiera. Aplicación práctica del PGC 2007. Pirámide, Madrid.
- Berk, J.; Demarzo, P.; Hardford, J. (2010): Fundamentos de Finanzas Corporativas. Pearson, Madrid.
- Bonsón Ponte, E. (2009): Análisis de estados financieros: fundamentos teóricos y casos prácticos, Ed. Prentice Hall, Madrid.
- Brealey, R. Myers, S. & Allen, F. (2019): Principles of Corporate Finance. 13th edición McGraw-Hill. New York.
- Brealey, R., Myers, S. Y Allen, F. (2020): Principios de Finanzas Corporativas, 13ª edición. McGraw-Hill, Madrid.
- Buendía Carrillo, D Y García Meca, E. (coordinadores) (2016): Casos prácticos de contabilidad de gestión. Pirámide, Madrid.
- Esteo Sánchez, F. (2003): Análisis de estados financieros. Planificación y control. (Comentarios y Casos Prácticos), Ed. Centro de Estudios Financieros, Madrid.
- González Pascual, J. (2016): Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera Fundamentos teóricos y aplicaciones. Ed. Pirámide, Madrid.
- Martínez Abascal, E. (2012), Finanzas para Directivos, McGraw-Hill
- Plan General De Contabilidad De PYMES. Real Decreto 1515/2007 de 16 de noviembre (BOE nº 279 de 21 de noviembre de 2007)
- Plan General De Contabilidad. Real Decreto 1514/2007 de 16 de noviembre (BOE nº 278 de 20 de noviembre de 2007)
- Requena Rodríguez, J. M<sup>a</sup>. Y Vera Ríos, S. (2008): Contabilidad interna (Contabilidad de costes y de gestión). Cálculo, análisis y control de costes y resultados para la toma de decisiones (3ª edición). Ariel Economía, Barcelona.
- Rodríguez Ariza, L., López Pérez, M.V., Román Martínez, I., Y Gómez Miranda, M.E. (2016). Diagnóstico Contable de la Solvencia y Rentabilidad de la Empresa, Editorial Técnica Avicam, Granada
- Ruiz Martínez, R.J.; Gil Corral, A.M. (2014): Complementos de Gestión financiera. Ed. Síntesis. Madrid.

#### Enlaces recomendados

- ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS: Documentos sobre Principios y normas de Contabilidad. <https://aeca.es/publicaciones2/documentos/principios-y-normas-de-contabilidad-documentos-aeca/>
- <http://www.dgsfp.mineco.es>

- <https://cnmv.es>
- <https://finance.yahoo.com>
- <https://www.bde.es>
- <https://www.bis.org>
- <https://www.inverco.es>
- <https://www.invertia.com>
- <https://www.sec.gov>
- <https://www.tesoro.es>
- International Financial Reporting Standards Foundation: [www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)

### Evaluación

Desde este Módulo, se hará:

- Evaluación continua (60% de la calificación final). Se hará tanto en el horario presencial (seminarios y sesiones específicas de evaluación), como en el horario no presencial. Se realizará a través de cuestionarios en PRADO, trabajos cortos, análisis de imágenes, resolución de ejercicios aplicados, búsqueda de información documental, participación en el foro de las unidades temáticas, así como otras actividades de evaluación síncronas o asíncronas.
- Proyecto de la calificación final (40% de la calificación final). Entrega y defensa del proyecto que integrará los contenidos impartidos en todas las Unidades Temáticas de este Módulo (50% trabajo escrito y 50% defensa).

## Módulo: MÓDULO 4. GESTIÓN DE INSTALACIONES

Distribución de horas (horas)							
Denominación		MÓDULO 4. GESTIÓN DE INSTALACIONES					
ECTS	7	Teoría	9	Seminarios	42		
Prácticas internas	0	Prácticas externas	0	Distribución de horas (Trabajo no presencial)	105		
Visitas	0	Proyectos	0	Tutorías	0	Evaluación	19
Total						175	

### Detalles del módulo

Coordinador	Alberto Casado Ochoa
-------------	----------------------

### Competencias

El estudiante sabrá/comprenderá:

- Diseñar un centro de fitness según el segmento (boutique, premium, polideportivo, low-cost) y el presupuesto. Diseño, distribución de espacios y licencias.
- Seleccionar el equipamiento técnico necesario según el segmento.
- Gestionar las instalaciones técnicas de un centro de fitness de forma directa o externalizada. Teniendo en cuenta los departamentos de mantenimiento, limpieza, autoprotección, seguros, riesgos laborales y seguridad.

El estudiante será capaz/ podrá:

- Gestionar un departamento de mantenimiento y sus responsables: Seguimiento preventivo, conductivo y correctivo. Control y optimización de suministros energéticos.
- Gestionar un departamento de limpieza y sus responsables: Seguimiento de material y productos, horarios y personal. Compra de material consumible y control de stocks.
- Dibujar un plano de espacios y hacer un pedido de maquinaria técnica. Proveedores más importantes del mercado. Pedido y control de materia técnico fungible.
- Gestionar las compras y el cumplimiento normativo de la instalación.

## DEFINICIÓN DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS DEL MÓDULO

### Resumen

1. Introducción
2. Proyectos de Centros Fitness
3. Obras de Centros Fitness
4. Gestión operativa de un centro fitness
5. Estudio del caso y proyecto

### 1. Introducción

#### Contenidos

- 1.1. Conceptos generales.

### Metodologías Docentes y Actividades Formativas

A. Clases teóricas (1 sesión):

1. Video docente presentado la unidad temática.
  - Conceptos generales [1.1].

Este vídeo docente consistirá en el desarrollo de una clase teórica asíncrona a través de la plataforma docente, es decir, será una lección grabada por el profesor sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que

quiera. A través de este vídeo docente se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de este vídeo se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

#### B. Seminarios (4 sesiones):

1. Plan Director de Instalaciones y Equipamientos Deportivos [1.1].
2. Modelos de Centros Fitness. Layout [1.1].
3. Selección de ubicación de un centro fitness 1ª Parte [1.1].
4. Selección de ubicación de un centro fitness – 2ª Parte [1.1].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinaridad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (1 sesión). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesiones de evaluación), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.
  - o Resolución de ejercicios aplicados.
  - o Análisis de imágenes.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la Unidad Temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Alberto Casado Ochoa  
Manuel Martínez Ledesma  
FELIPE PASCUAL GARRIDO

## **2. Proyectos de Centros Fitness**

### **Contenidos**

- 2.1. Código Técnico de la Edificación
- 2.2. Diseño sostenible en arquitectura
- 2.3. Procedimientos administrativos y viabilidad técnica
- 2.4. Diseño arquitectónico
- 2.5. Otras cuestiones

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

A. Clases teóricas (6 sesiones):

1. Videos docentes sobre:

- Código Técnico de la Edificación (2 vídeos) [2.1].
- Diseño sostenible en arquitectura [2.2].
- Procedimientos administrativos y viabilidad técnica [2.3].
- Diseño arquitectónico (2 vídeos) [2.4].

Los vídeos docentes consistirán en el desarrollo de clases teóricas asíncronas a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por los profesores sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de estos vídeos docentes se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

B. Seminarios (10 sesiones):

1. Código Técnico de la Edificación [2.1].
2. Diseño sostenible en arquitectura [2.2].
3. Planeamiento urbano. Licencias y procedimientos administrativos [2.3].
4. Estudio previo de viabilidad técnica [2.3].
5. Diseño arquitectónico de un centro deportivo urbano [2.4].
6. Diseño arquitectónico de un centro fitness [2.4].
7. La acústica de un centro fitness [2.5].
8. Materiales de construcción de un centro fitness [2.5].
9. Ejemplo práctico: Diseño de un centro Vivagym 1ª Parte [2.5].
10. Ejemplo práctico: Diseño de un centro Vivagym – 2ª Parte [2.5].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (5 sesiones). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

• Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesiones de evaluación), a través de:

- o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.
- o Resolución de ejercicios aplicados.
- o Análisis de imágenes.
- o Búsqueda de información documental.
- o Participación en foro de la Unidad Temática.
- o Exposición de trabajos durante los seminarios.
- o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

## Profesorado

Alberto Casado Ochoa  
JUAN CARLOS REINA FERNÁNDEZ  
José Fernando Muñoz Rubio  
Manuel Martínez Ledesma  
FRANCISCO JAVIER LAFUENTE BOLIVAR

## 3. Obras de Centros Fitness

### Contenidos

- 3.1. Proceso de selección de agentes de la construcción. Contratos.
- 3.2. Construcción y ejecución de las obras.
- 3.3. Equipamientos.
- 3.4. Planes de autoprotección y seguridad.
- 3.5. Otras cuestiones.

## Metodologías Docentes y Actividades Formativas

A. Clases teóricas (ninguna sesión):

En esta Unidad Temática no se realizarán sesiones asíncronas.

B. Seminarios (11 sesiones):

1. Proceso de selección de agentes de la construcción. Contratos [3.1].
2. Construcción de un centro deportivo urbano [3.2].
3. Construcción de un centro fitness [3.2].
4. Seguridad y Salud durante la ejecución de las obras [3.2].
5. Equipamientos en un centro deportivo urbano [3.3].
6. Equipamientos en un centro fitness [3.3].
7. Planes de autoprotección y seguridad [3.4].
8. Planes de autoprotección y seguridad en un centro fitness [3.4].
9. Recomendaciones de uso en un centro fitness [3.5].
10. Decreto 865/2003 - Control de la legionelosis en un centro fitness [3.5].
11. Checklist de recepción de obra de un centro fitness [3.5].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

D. Evaluación (5 sesiones). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

• Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesiones de evaluación), a través de:

o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.

o Resolución de ejercicios aplicados.

o Análisis de imágenes.

o Búsqueda de información documental.

o Participación en foro de la Unidad Temática.

o Exposición de trabajos durante los seminarios.

o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Alberto Casado Ochoa

Antonio Manuel Serrano Zafra

ANA MARIA CRUZ VALDIVIESO

MANUEL JAVIER MARTÍNEZ CARRILLO

Diego Maroto de Rojas

José Fernando Muñoz Rubio

MARIA JESÚS RUBIA BARBA

Manuel Martínez Ledesma

FRANCISCO JAVIER LAFUENTE BOLIVAR

Gemma Virginia Gómez Florido

### **4. Gestión operativa de un centro fitness**

#### **Contenidos**

4.1. Gestión de compras

4.2. Gestión, mantenimiento y limpieza

4.3. Prevención de riesgos laborales, seguros y gestión de siniestros

4.4. Aplicaciones y software de gestión integral

## Metodologías Docentes y Actividades Formativas

### A. Clases teóricas (2 sesiones):

#### 1. Videos docentes sobre:

- Gestión, mantenimiento y limpieza 1ª parte [4.2].
- Gestión, mantenimiento y limpieza 2ª parte [4.2].

Los vídeos docentes consistirán en el desarrollo de clases teóricas asíncronas a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por los profesores sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de estos vídeos docentes se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

### B. Seminarios (13 sesiones):

1. Gestión de compras en un centro de fitness - 1ª Parte [4.1].
2. Gestión de compras en un centro de fitness – 2ª Parte [4.1].
3. Gestión, mantenimiento y limpieza de piscinas [4.2].
4. Gestión, mantenimiento y limpieza de centros deportivos urbanos [4.2].
5. Gestión, mantenimiento y limpieza en un centro fitness – 1ª Parte [4.2].
6. Gestión, mantenimiento y limpieza en un centro fitness – 2ª Parte [4.2].
7. Prevención de riesgos laborales [4.3].
8. Prevención de riesgos laborales en un centro fitness [4.3].
9. Seguros de ámbito deportivo [4.3].
10. Gestión de siniestros en un centro fitness [4.3].
11. Gestión de siniestros en un centro fitness - Parte 2 [4.3].
12. Aplicaciones y software de gestión integral de un centro fitness – 1ª Parte [4.4].
13. Aplicaciones y software de gestión integral de un centro fitness – 2ª Parte [4.4].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran:

búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

E. Evaluación (4 sesiones). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesiones de evaluación), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.
  - o Resolución de ejercicios aplicados.
  - o Análisis de imágenes.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la Unidad Temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación se esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Alberto Casado Ochoa  
Francisco Javier Pérez-Serrabona González  
Antonio Manuel Serrano Zafra  
ANA MARIA CRUZ VALDIVIESO  
Diego Maroto de Rojas  
MARIA JESÚS RUBIA BARBA  
Gemma Virginia Gómez Florido

### **5. Estudio del caso y proyecto**

#### **Contenidos**

- 5.1. Estudio del caso: visita virtual a un centro Vivagym + Handbook Vivagym.
- 5.2. Proyecto: Dibujo de un Centro de Fitness y esquema-resumen de compras y prácticas operativas de dicho centro.

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

A. Clases teóricas (ninguna sesión)

En esta Unidad Temática no se realizarán sesiones asíncronas.

B. Seminarios (4 sesiones):

1. Visita Virtual a un centro VivaGym [5.1].
2. Handbook VIVAGYM [5.1].
3. Proyecto del módulo [5.2] (2 seminarios).

Para el desarrollo de estos seminarios se utilizará el Método del Caso. El objetivo de esta metodología es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades analizando algunos casos en profundidad. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Proyecto (1 sesión):

- Dibujo de un Centro de Fitness y esquema-resumen de compras y prácticas operativas de dicho centro.

Este proyecto se empezará a trabajar tras finalizar con el estudio de casos de la presente unidad temática. El alumnado tendrá que aplicar los conocimientos adquiridos previamente en otros Módulos del Máster, pero principalmente los del Módulo 4.

Los proyectos se completarán en franjas horarias en las que el docente estará presente y que serán aprovechadas para explicar, aclarar y facilitar el correcto desempeño de los mismos, así como en franjas horarias de trabajo autónomo donde el estudiante trabajará de forma independiente.

F. Evaluación (4 sesiones). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesiones de evaluación), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.
  - o Resolución de ejercicios aplicados.
  - o Análisis de imágenes.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la Unidad Temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

Evaluación final (Proyecto):

o Entrega y defensa del proyecto del Módulo.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Diego Maroto de Rojas

José Fernando Muñoz Rubio

### **Bibliografía y método de evaluación**

#### **Bibliografía**

- Consejo Superior de Deportes. Ministerio de Cultura y Deporte, Gobierno de España. Normativa sobre las Instalaciones Deportivas y para el Esparcimiento (NIDE).
- Consejo Superior de Deportes. Ministerio de Cultura y Deporte, Gobierno de España. Normativa de gestión de Instalaciones Deportivas (Normas UNE).
- Consejo Superior de Deportes. Ministerio de Cultura y Deporte, Gobierno de España (2010). Seguridad en Instalaciones Deportivas.
- Consejo Superior de Deportes. Ministerio de Cultura y Deporte, Gobierno de España (2010). Legislación y Documentos Técnicos de Referencia en Instalaciones Deportivas.
- Decreto 178/2021, de 23 de marzo, por el que se modifica el Real Decreto 1027/2007, de 20 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios.
- Decreto 293/2009, de 7 de julio, por el que se aprueba el reglamento que regula las normas para la accesibilidad en las infraestructuras, el urbanismo, la edificación y el transporte en Andalucía.
- Decreto 485/2019, de 4 de junio, por el que se aprueba el Reglamento Técnico-Sanitario de las Piscinas en Andalucía.
- Decreto 60/2010, de 16 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento de Disciplina Urbanística de la Comunidad Autónoma de Andalucía.
- Federación Española de Municipios y Provincias (2009). Manual de Buenas Prácticas en Instalaciones Deportivas.
- Junta de Andalucía. Consejería de Educación y Deporte (2018). Plan Director de Instalaciones y Equipamientos Deportivos de Andalucía (PDIEDA)
- Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales. (BOE núm. 269 de 10/11/1995).
- Ley 7/2021, de 1 de diciembre, de impulso para la sostenibilidad del territorio de Andalucía (LISTA).
- Ministerio de Fomento. CTE. Actualizaciones. Código Técnico de la Edificación.
- Real Decreto 393/2007, de 23 de marzo, por el que se aprueba la Norma Básica de

Autoprotección de los centros, establecimientos y dependencias dedicados a actividades que puedan dar origen a situaciones de emergencia.

- Real Decreto 314/2006 de 17 de marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación.
- Real Decreto 865/2003, de 4 de julio, por el que se establecen los criterios higiénico-sanitarios para la prevención y control de la legionelosis.
- Roselló Vila, A.: Las licencias urbanísticas en el ámbito municipal. Tirant lo Blanch. 2017.

### Evaluación

Desde este Módulo, se hará:

Evaluación continua (60% de la calificación final). Se hará tanto en el horario presencial (seminarios y sesiones específicas de evaluación), como en el horario no presencial. Se realizará a través de cuestionarios en PRADO, trabajos cortos, análisis de imágenes, resolución de ejercicios aplicados, búsqueda de información documental, participación en el foro de las unidades temáticas, así como otras actividades de evaluación síncronas o asíncronas.

Proyecto de la calificación final (40% de la calificación final). Entrega y defensa del proyecto que integrará los contenidos impartidos en todas las Unidades Temáticas de este Módulo (50% trabajo escrito y 50% defensa).

## Módulo: MÓDULO 5. GESTIÓN DE PERSONAS

Distribución de horas (horas)					
Denominación		MÓDULO 5. GESTIÓN DE PERSONAS			
ECTS	7	Teoría	24	Seminarios	36
Prácticas internas	0	Prácticas externas	0	Distribución de horas (Trabajo no presencial)	105
Visitas	0	Proyectos	0	Tutorías	0
				Evaluación	10
Total					175

### Detalles del módulo

<b>Coordinador</b>	Carlos A. Albacete Sáez
--------------------	-------------------------

### Competencias

El estudiante sabrá/comprenderá:

- Comprender el papel de la cultura y valores organizativos en la dirección y motivación de equipos de trabajo, así como en la gestión de los recursos humanos.
- Comprender los principales conceptos relacionados con el liderazgo y la motivación dentro de las organizaciones.
- Comprender los tres tipos de habilidades que debe poseer un directivo para una gestión eficaz de los equipos de trabajo: habilidades intrapersonales, habilidades interpersonales y habilidades estratégicas.
- Comprender los aspectos operativos de la gestión de recursos humanos.
- Comprender los principales aspectos jurídicos que regulan las relaciones laborales.

El estudiante será capaz/ podrá:

- Crear y gestionar equipos de trabajo.
- Gestionar conflictos, negociaciones y cambios.
- Identificar su marca personal, y los valores, características e intereses que la definen, así como su propuesta de valor.
- Diseñar y gestionar un plan de recursos humanos que abarque desde el análisis del puesto hasta la evaluación del desempeño.

## DEFINICIÓN DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS DEL MÓDULO

### Resumen

1. Cultura organizativa, gestión del cambio y gestión de crisis
2. Habilidades directivas
3. Gestión de los recursos humanos
4. Proyecto

### 1. Cultura organizativa, gestión del cambio y gestión de crisis

#### Contenidos

- 1.1. Cultura y valores organizacionales
- 1.2. La gestión del cambio organizacional
- 1.3. Gestión de crisis

### Metodologías Docentes y Actividades Formativas

Esta unidad temática consta de:

- A. Clases teóricas (3 sesiones):
1. Vídeos docentes:

- Cultura y valores organizadores [1.1].
- La gestión del cambio organizacional [1.2].
- Gestión de crisis [1.3].

Los vídeos docentes, o clases teóricas, consistirán en el desarrollo de lecciones asíncronas a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por los profesores sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de estos vídeos docentes se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

#### B. Seminarios (2 sesiones):

1. Cómo abordar la crisis [1.3].
2. Oportunidades tras la crisis [1.3].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus habilidades y sus conocimientos, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad por la cultura organizativa, la gestión del cambio y la gestión de crisis. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

#### C. Evaluación (1 sesión):

La evaluación de los contenidos de esta unidad temática será continua, utilizando para ello distintos instrumentos tal y como puede ser la elaboración de cuestionarios de opción múltiple, la observación directa, la participación en los debates suscitados en los seminarios y la entrega de documentos de trabajo requeridos por el profesorado.

- La evaluación de los contenidos teóricos de esta unidad se realizará a través de cuestionarios de opción múltiple desarrollados en la plataforma docente.
- La evaluación de las competencias adquiridas a través de los seminarios se

realizará a través de los distintos documentos de trabajo que sean requeridos por los profesores.

La evaluación se completará en franjas horarias en las que el docente estará presente en las cuales se realizarán cuestionarios y tareas con límite de tiempo asociadas a seminarios y exposición y defensa del proyecto. Del mismo modo, parte de la evaluación se realizará de forma asíncrona (trabajo autónomo) durante la cual el estudiante completará las actividades propuestas y los cuestionarios de la plataforma PRADO.

Las dudas de los estudiantes serán atendidas por el profesorado a través de la plataforma docente PRADO, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa.

### **Profesorado**

ANTONIO MARÍN RUIZ  
Carlos Antonio Albacete Sáez

### **2. Habilidades directivas**

#### **Contenidos**

- 2.1. Liderazgo y motivación
- 2.2. Inteligencia emocional para el liderazgo
- 2.3. Habilidades intrapersonales: autoobservación, autorregulación y autoeficacia
- 2.4. Comunicación en la empresa
- 2.5. Gestión de equipos
- 2.6. Clima laboral y gestión del conflicto
- 2.7. Coaching como herramienta de gestión de equipos
- 2.8. Habilidades de liderazgo estratégicas

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

Esta UT consta de:

A. Clases teóricas (14 sesiones):

1. Vídeos docentes:

- Liderazgo y motivación 1ª parte [2.1].
- Liderazgo y motivación 2ª parte [2.1].
- Liderazgo y motivación 3ª parte [2.1].
- Inteligencia emocional para el liderazgo [2.2].
- Habilidades intrapersonales: autoobservación, autorregulación y autoeficacia 1ª parte [2.3].

- Habilidades intrapersonales: autoobservación, autorregulación y autoeficacia 2ª parte [2.3].
- Comunicación en la empresa 1ª parte [2.4].
- Comunicación en la empresa 2ª parte [2.4].
- Gestión de equipos 1ª parte [2.5].
- Gestión de equipos 2ª parte [2.5].
- Clima laboral y gestión del conflicto 1ª parte [2.6].
- Clima laboral y gestión del conflicto 2ª parte [2.6].
- Coaching como herramienta de gestión de equipos [2.7].
- Habilidades de liderazgo estratégicas [2.8].

Los vídeos docentes son clases teóricas asíncronas a través de PRADO que el estudiante podrá ver siempre que quiera. En los mismos, se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la UT. Estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

#### B. Seminarios (17 sesiones):

1. Dinámica de grupos sobre liderazgo [2.1].
2. Toma de decisiones del líder [2.1].
3. Estudio de caso sobre liderazgo [2.1].
4. Motivación personal y de equipos [2.1].
5. Liderar desde el autoconocimiento y la autoeficacia [2.3].
6. Agilidad emocional, una herramienta imprescindible en el liderazgo [2.3].
7. Habilidades personales de comunicación [2.4].
8. Herramientas de comunicación interna [2.4].
9. Diseño de equipos de alto rendimiento [2.5].
10. Gestión de equipos de alto rendimiento [2.5].
11. El clima laboral factor clave del desempeño [2.6].
12. El conflicto desde el plano positivo [2.6].
13. Asertividad y empatía [2.6].
14. Marca personal y employer branding [2.7].
15. Herramientas de gestión de equipos [2.7].
16. Herramientas de desarrollo personal y organizacional [2.7].
17. Habilidades estratégicas [2.8].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus habilidades y sus conocimientos, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad por las

habilidades directivas. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

#### C. Evaluación (3 sesiones):

La evaluación será continua (síncrona y asíncrona), utilizando para ello distintos instrumentos tal y como puede ser la elaboración de cuestionarios de opción múltiple a través de PRADO, la observación directa, la participación en los debates suscitados en los seminarios y la entrega de documentos de trabajo requeridos por el profesorado.

Las dudas de los estudiantes serán atendidas por el profesorado a través de la plataforma docente PRADO, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa.

### **Profesorado**

Eva Aida Castillo Gómez  
EMILIO SÁNCHEZ SANTA-BÁRBARA  
Mercedes Trinidad García de Quesada  
Miguel Ángel Mañas Rodríguez  
Pedro Antonio Díaz Fúnez  
MARIA JOSE PADILLA MOREL  
María del Mar Haro Soler  
ANTONIO GONZÁLEZ HERNÁNDEZ  
Gemma Virginia Gómez Florido

### **3. Gestión de los recursos humanos**

#### **Contenidos**

- 3.1. Análisis de los puestos de trabajo
- 3.2. Reclutamiento y selección del personal
- 3.3. La formación y el desarrollo de competencias
- 3.4. Gestión de carreras
- 3.5. Evaluación del desempeño
- 3.6. Aspectos jurídicos de las relaciones laborales

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

Esta unidad temática consta de:

A. Clases teóricas (7 sesiones):

#### 1. Vídeos docentes:

- Análisis de los puestos de trabajo [3.1].
- Reclutamiento y selección del personal [3.2].
- La formación y el desarrollo de competencias [3.3].
- Gestión de carreras [3.4].
- Evaluación del desempeño [3.5].
- Aspectos jurídicos de las relaciones laborales 1ª parte [3.6].
- Aspectos jurídicos de las relaciones laborales 2ª parte [3.6].

Los vídeos docentes, o clases teóricas, consistirán en el desarrollo de lecciones asíncronas a través de la plataforma docente, es decir, serán lecciones grabadas por los profesores sobre los contenidos de la unidad temática que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de estos vídeos docentes se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

#### B. Seminarios (15 sesiones):

1. Análisis de los puestos de trabajo: aplicación práctica [3.1].
2. Uso de redes sociales en la selección de personal [3.2].
3. Recursos para la selección de personal [3.2].
4. Entrevistas de selección online [3.2].
5. Los procesos de aprendizaje [3.3].
6. Los nuevos modelos de desarrollo de formación [3.3].
7. Desarrollo y presentación de un modelo de formación [3.3].
8. Reclutamiento y selección como primer paso del plan de carrera [3.4].
9. El proceso de acogida como elemento clave del proceso de desarrollo personal en la empresa [3.4].
10. Diseño del plan de carrera y promoción [3.4].
11. Análisis de puestos como elemento clave del desempeño [3.5].
12. Diseño del proceso de evaluación [3.5].
13. Motivación a través del desempeño, clave para el éxito [3.5].
14. Modalidades contractuales y tiempo de trabajo [3.6].
15. Vicisitudes de la relación de trabajo: modificación, suspensión y extinción de las relaciones de trabajo [3.6].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus habilidades y sus conocimientos, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad por la gestión de los recursos humanos. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

### C. Evaluación (2 sesiones):

La evaluación será continua (síncrona y asíncrona), utilizando para ello distintos instrumentos tal y como puede ser la elaboración de cuestionarios de opción múltiple a través de PRADO, la observación directa, la participación en los debates suscitados en los seminarios y la entrega de documentos de trabajo requeridos por el profesorado.

Las dudas de los estudiantes serán atendidas por el profesorado a través de la plataforma docente PRADO, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa.

### **Profesorado**

M<sup>a</sup> Ángeles de Santiago Restoy  
Carlos Antonio Albacete Sáez  
Miguel Ángel Mañas Rodríguez  
MANUELA DURÁN BERNARDINO  
Miguel Ángel Romero Martín  
Pedro Antonio Díaz Fúnez  
Ana Castillo López  
María Magdalena Jiménez Barrionuevo  
Gemma Virginia Gómez Florido

### **4. Proyecto**

#### **Contenidos**

- 4.1. Proyecto del módulo: Habilidades de liderazgo y motivación
- 4.2. Proyecto del módulo: Análisis de la estrategia de gestión de recursos humanos y su alineación con los objetivos de la empresa

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

Este módulo está enfocado a comprender el papel del componente humano dentro de una organización. Concretamente se hace referencia a la cultura y valores de la organización, como elemento que guía las acciones de las personas, se profundiza en el conocimiento de las habilidades que han de desarrollar las personas para una correcta creación y gestión de equipos y sus problemáticas derivadas y, finalmente, se profundiza en los aspectos más operativos de la gestión de las personas.

La existencia de dos grandes temáticas, valores, cultura y habilidades, por un lado, y gestión operativa, por otro, lleva a plantear dos pequeños proyectos del módulo en lugar de un único y gran proyecto.

**A. Seminarios (2 sesiones):**

Al plantearse la realización de dos proyectos, se van a realizar dos seminarios en los que se explicará el objetivo de cada proyecto, así como la forma de desarrollarlo. Así pues, los seminarios propuestos son:

1. Proyecto del módulo: Habilidades de liderazgo y motivación [4.1].
2. Proyecto del módulo: Análisis de la estrategia de gestión de recursos humanos y su alineación con los objetivos de la empresa [4.2].

**B. Evaluación (4 sesiones):**

- Proyecto del módulo: Habilidades de liderazgo y motivación  
o Para la evaluación de este proyecto, el estudiante entregará un diario reflexivo relativo a las habilidades tratadas en el módulo.
- Proyecto del módulo: Análisis de la estrategia de gestión de recursos humanos y su alineación con los objetivos de la empresa  
o Este proyecto se elaborará en grupos no superiores a 5 personas. Para la evaluación de este proyecto, el estudiante entregará y expondrá un documento de trabajo que refleje lo que el alumnado es capaz de hacer con los aprendizajes que ha adquirido durante la unidad temática 3.

Las dudas de los estudiantes serán atendidas por el profesorado a través de la plataforma docente PRADO, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa.

**Profesorado**

Mercedes Trinidad García de Quesada  
Carlos Antonio Albacete Sáez  
MANUELA DURÁN BERNARDINO

Ana Castillo López  
María del Mar Haro Soler

## Bibliografía y método de evaluación

### Bibliografía

- Alles. (2011). Dirección estratégica de recursos humanos: gestión por competencias / Martha Alicia Alles (Nueva ed.). Granica.
- Ardelt, M., & Grunwald, S. (2018). The importance of self-reflection and awareness for human development in hard times. *Research in Human Development*, 15(3-4), 187-199.
- Ariza Montes, & Morales Fernández, E. J. (2015). Gestión estratégica de personas y competencias / José Antonio Ariza Montes, Emilio J. Morales Fernández. Mc Graw Hill.
- Caena, F., & Stringher, C. (2020). Hacia una nueva conceptualización del Aprender a Aprender. *Aula abierta*.
- David, Susan, and Christina Congleton. (2013). Emotional agility. *Harvard Business Review* 91(11), 125-131.
- Dolan, & Valle Cabrera, R. (2003). La gestión de los recursos humanos: preparando profesionales para el siglo XXI / Simon L. Dolan, Ramón Valle Cabrera... [et al.] (2a ed.). McGraw Hill Interamericana de España.
- Dolan. (2013). La gestión de los recursos humanos [recurso electrónico]: como atraer, retener y desarrollar con éxito el capital humano en tiempos de transformación / Simon L. Dolan... [et al.]. (3a ed.). McGraw-Hill Interamericana de España.
- García Ninet, José Ignacio, María Arántzazu Vicente Palacio, and Iciar Alzaga Ruiz. Derecho del trabajo / José Ignacio García Ninet (director); Arantzazu Vicente Palacio (coordinadora); autores, Iciar Alzaga Ruiz ... [et al.]. 11a ed. Cizur Menor (Navarra): Aranzadi-Thomson Reuters, 2020.
- Graesser, A. C., Fiore, S. M., Greiff, S., Andrews-Todd, J., Foltz, P. W., & Hesse, F. W. (2018). Advancing the science of collaborative problem solving. *Psychological Science in the Public Interest*, 19(2), 59-92.
- Haro-Soler, M. M. (2019a). "La colaboración entre futuros traductores: su impacto en las creencias de autoeficacia para traducir" [Collaboration Between Translator Trainees: Its Influence on their Self-efficacy Beliefs]. *Mutatis Mutandis* 12(2), 330-356.
- Haro-Soler, M. M. (2019b). Las creencias de autoeficacia del estudiantado: ¿cómo favorecer su desarrollo en la formación en traducción? [Students' Self-efficacy Beliefs: How to Enhance their Development in Translator Education?]. Munich: Innovation in Translation Studies and Language Teaching Series, AVM Verlag.
- Martín Valverde, Antonio, and Joaquín García Murcia. Derecho del Trabajo / Antonio Martín Valverde, Joaquín García Murcia. 30a ed. Madrid: Tecnos, 2021.
- Monereo Pérez, José Luis, Cristóbal Molina Navarrete, María Nieves Moreno Vida,

and Francisco Vila Tierno. Manual de derecho del trabajo / José Luis Monereo Pérez, Cristóbal Molina Navarrete, María Nieves Moreno Vida, Francisco Vila Tierno. 19a ed. Granada: Comares, 2021.

- Nader, M., & Santa-Bárbara, E. S. (2010). Estudio comparativo de los valores de líderes transformacionales y transaccionales civiles y militares. *Anales de Psicología/Annals of Psychology*, 26(1), 72-79.
- Puchol, & Ongallo, C. (2010). El libro de las habilidades directivas / Luis Puchol... [et. al.]; dibujos de Carlos Ongallo (3a ed.). Diaz de Santos.
- Sánchez Santa-Bárbara, E., & Rodríguez Fernández, A. (2010). 40 Años de la teoría del liderazgo situacional: una revisión. *Revista latinoamericana de psicología*, 42(1), 25-39.
- Santa-Bárbara, E. S. (1999). Relación entre la autoestima personal, la autoestima colectiva y la participación en la comunidad. *Anales de Psicología/Annals of Psychology*, 15(2), 251-260.
- Santa-Bárbara, E. S. (2000). Teoría del liderazgo situacional en la administración local: validez del modelo. *Psicothema*, 435-439.
- Scherer, Ronny, and Jan-Eric Gustafsson (2015). "The relations among openness, perseverance, and performance in creative problem solving: A substantive-methodological approach." *Thinking Skills and Creativity* 18, 4-17.
- Zaki, J. (2020). Integrating empathy and interpersonal emotion regulation. *Annual Review of Psychology*, 71, 517-540.

## Evaluación

La evaluación forma parte del diseño formativo de este Máster que, en todo momento, buscará hacer más conscientes a los estudiantes de cuál es su propio nivel de competencias, autorregulándose para enfrentarse a situaciones futuras.

En este módulo se hará:

- Evaluación continua (60% de la calificación final). Se hará tanto en el horario presencial (seminarios y sesiones específicas de evaluación), como en el horario no presencial. Se realizará a través de cuestionarios en PRADO, trabajos cortos, resolución de ejercicios aplicados, búsqueda de información documental, participación en el foro de las unidades temáticas y el diario reflexivo. Ese último constituirá un elemento clave para la evaluación de la unidad temática y para el desarrollo del proyecto del módulo.
- Proyecto del módulo (40% de la calificación final). Entrega y defensa de los dos proyectos que integrará los contenidos impartidos en las Unidades Temáticas de este Módulo. En este módulo se realizarán dos proyectos: uno que engloba las dos primeras unidades temáticas y que consistirá en el desarrollo de un diario reflexivo,

y otro referido a la tercera unidad que consistirá en el diseño de un plan de recursos humanos para un Centro Fitness. Cada proyecto puntuará en igual proporción dentro de este apartado (50% cada uno), en el proyecto 1 se valorará un 100 el trabajo escrito y, en el proyecto 2 un 50% el trabajo escrito y un 50% la defensa).

## Módulo: MÓDULO 6. GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING

Distribución de horas (horas)					
Denominación		MÓDULO 6. GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING			
<b>ECTS</b>	7	<b>Teoría</b>	26	<b>Seminarios</b>	36
<b>Prácticas internas</b>	0	<b>Prácticas externas</b>	0	<b>Distribución de horas (Trabajo no presencial)</b>	105
<b>Visitas</b>	0	<b>Proyectos</b>	0	<b>Tutorías</b>	0
<b>Evaluación</b>					8
<b>Total</b>					175

Detalles del módulo	
<b>Coordinador</b>	Manuel Alonso Dos Santos

### Competencias

El estudiante sabrá/comprenderá

- Tener una visión general sobre las herramientas de marketing.
- Comprender indicadores de rendimiento de marketing.
- Aplicar criterios de segmentación en función de su conocimiento sobre el consumidor.
- Conocer los diferentes medios de comunicación.
- Estudiar el mercado online y offline y planificar estrategias y acciones enfocadas a objetivos concretos.

El estudiante será capaz/ podrá...

- Elaborar una estrategia genérica de marketing.
- Proponer una oferta de valor diferenciada para cada mercado.
- Obtener información fiable del mercado.
- Elaborar un plan de marketing.

## DEFINICIÓN DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS DEL MÓDULO

### Resumen

1. Marketing del deporte
2. Plan de Marketing
3. Análisis de mercado
4. El consumidor de Fitness
5. Desarrollo de marca (Branding)
6. Comunicación Integrada de Marketing (CIM)
7. Marketing online
8. Neurociencia del consumidor
9. Proyecto El plan de marketing

### 1. Marketing del deporte

#### Contenidos

- 1.1. Marketing del deporte y sus características
- 1.2. Gestión del marketing del deporte
- 1.3. Estrategia y mercado meta
- 1.4. Marketing en la práctica, herramientas en los centros deportivos.

### Metodologías Docentes y Actividades Formativas

- A. Clases teóricas (3 sesiones)
1. Vídeos Docentes (1 sesiones):
    - Marketing del deporte y características [1.1].

Cada video docente implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas del módulo, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de evaluación de contenidos mediante una prueba objetiva tipo multi-respuesta en PRADO.

2. Video interactivo con Kaltura (2 sesiones):

La diferencia de estos vídeos con lo que hemos denominado “Vídeo docente”, es que existe un proceso de diseño del vídeo para adaptarlo pedagógicamente a la transmisión de un número acotado de conceptos, de modo que la duración del vídeo no sea superior a 10 minutos, y que el vídeo disponga de elementos de enriquecimiento (preguntas intermedias para captar la atención, cuestionarios de evaluación integrados en PRADO, posibilidad de buscar en el texto del vídeo, integración con las diapositivas, subtítulo, etc.).

En función del trabajo que conlleva la edición de estos vídeos, los hemos

equiparado a la duración de 1, comparándolos con la duración de una sesión/clase tradicional.

1 Sesión:

- Kaltura: Gestión del marketing del deporte [1.2].
- Kaltura: Gestión del marketing del deporte 2 [1.2].

1 Sesión:

- Kaltura: Estrategia y mercado meta 1 [1.3].
- Kaltura: Estrategia y mercado meta 2 [1.3].

Cada vídeo Kaltura implica la realización de tareas autónomas de aprendizaje entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas de la Unidad Temática, estudio y comprensión de los conceptos abordados, así como realización de pruebas de evaluación interactiva en la misma aplicación.

B. Seminarios (5 sesiones):

1. Marketing y marketing del deporte [1.1].
2. Gestión del marketing del deporte [1.2].
3. Estrategia de marketing 1ª Parte (Centro Premium) [1.4].
4. Estrategia de marketing 2ª Parte (Centro Low Cost) [1.4].
5. Estrategia de marketing 3ª Parte (Centro Boutique) [1.4].

Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (1 sesión). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesiones de evaluación), a través de:

- o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.
- o Resolución de ejercicios aplicados.
- o Análisis de imágenes.
- o Búsqueda de información documental.
- o Participación en foro de la Unidad Temática.
- o Exposición de trabajos durante los seminarios.
- o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Manuel Alonso Dos Santos  
Manuel Valcarce Torrente  
Isabel Rivillas Morales  
Mari Carmen Varón Fuentes

## **2. Plan de Marketing**

### **Contenidos**

- 2.1. Marketing y planificación
- 2.2. Análisis y diagnóstico
- 2.3. Objetivos de marketing e indicadores de rendimiento
- 2.4. De la estrategia a la acción
- 2.5. Aplicación del plan de marketing a la empresa de servicios

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

- A. Clases teóricas (4 sesiones):
- 1. Vídeos docentes (3 sesiones):
    - Marketing y planificación [2.1].
    - El plan de marketing [2.1].
    - Análisis y diagnóstico [2.2].

Cada video docente implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas del módulo, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de evaluación de contenidos mediante una prueba objetiva tipo multi-respuesta en PRADO.

#### 2. Video interactivo con Kaltura (1 sesión)

La diferencia de estos vídeos con lo que hemos denominado “Vídeo docente”, es que existe un proceso de diseño del vídeo para adaptarlo pedagógicamente a la transmisión de un número acotado de conceptos, de modo que la duración del vídeo no sea superior a 10 minutos, y que el vídeo disponga de elementos de enriquecimiento (preguntas intermedias para captar la atención, cuestionarios de evaluación integrados en PRADO, posibilidad de buscar en el texto del vídeo, integración con las diapositivas, subtítulo, etc.).

En función del trabajo que conlleva la edición de estos vídeos, los hemos equiparado a la duración de 1, comparándolos con la duración de una sesión/clase tradicional.

1 Sesión:

- Kaltura: Objetivos del Marketing 1ª Parte [2.3].
- Kaltura: Objetivos del Marketing 2ª Parte [2.3].
- Kaltura: Objetivos del Marketing 3ª Parte [2.3].

Cada vídeo Kaltura implica la realización de tareas autónomas de aprendizaje entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas de la Unidad Temática, estudio y comprensión de los conceptos abordados, así como realización de pruebas de evaluación interactiva en la misma aplicación.

B. Seminarios (5 sesiones):

1. Marketing y planificación [2.1].
2. Análisis y diagnóstico [2.2].
3. De la estrategia a la acción [2.4].
4. El plan de marketing de una empresa de servicios deportivos [2.5].
5. Medición del rendimiento en marketing y principales indicadores [2.5].

Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (1 sesión). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesión de evaluación), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos.
  - o Resolución de ejercicios aplicados.
  - o Análisis de imágenes.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la Unidad Temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

José Manuel Núñez Sánchez  
FRANCISCO JAVIER MONTORO RÍOS  
Manuel Valcarce Torrente

### **3. Análisis de mercado**

#### **Contenidos**

- 3.1. Investigación de mercados: conceptualización.
- 3.2. Las fuentes de información
- 3.3. Investigación cuantitativa: el cuestionario
- 3.4. El muestreo
- 3.5. Análisis de la información

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

- A. Clases teóricas (4 sesiones)
1. Vídeos docentes (3 sesiones):
    - Investigación cuantitativa [3.3].
    - Proceso de muestreo [3.4].
    - Análisis de la información [3.5].

Cada video docente implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas del módulo, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de evaluación de contenidos mediante una prueba objetiva tipo multi-respuesta en PRADO.

Cada video docente implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá.

2. Video interactivo con Kaltura (1 sesiones)

La diferencia de estos vídeos con lo que hemos denominado “Vídeo docente”, es que existe un proceso de diseño del vídeo para adaptarlo pedagógicamente a la transmisión de un número acotado de conceptos, de modo que la duración del vídeo no sea superior a 10 minutos, y que el vídeo disponga de elementos de enriquecimiento (preguntas intermedias para captar la atención, cuestionarios de evaluación integrados en PRADO, posibilidad de buscar en el texto del vídeo, integración con las diapositivas, subtítulo, etc.).

En función del trabajo que conlleva la edición de estos vídeos, los hemos equiparado a la duración de 1, comparándolos con la duración de una sesión/clase tradicional.

1 Sesión:

- Kaltura: introducción a la investigación de mercados [3.1].
- Kaltura: fuentes de información [3.2].

Cada vídeo Kaltura implica la realización de tareas autónomas de aprendizaje entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas de la Unidad Temática, estudio y comprensión de los conceptos abordados, así como realización de pruebas de evaluación interactiva en la misma aplicación.

B. Seminarios (6 sesiones):

1. Investigación cuantitativa: cuestionario 1ª parte [3.3].
2. Investigación cuantitativa: cuestionario 1ª parte [3.3].
3. El muestreo [3.4].
4. Análisis de la información: satisfacción y calidad [3.5].
5. Cómo hacer la investigación de mercado – Estudio caso Low Cost [3.5].
6. Cómo hacer la investigación de mercado – Estudio caso Boutique [3.5].

Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (1 sesión). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesiones de evaluación), a través de:
  - o Cuestionario en PRADO (uno por cada vídeo docente).
  - o Cuestionario interactivo (en cada vídeo Kaltura).
  - o Resolución de los casos prácticos de los seminarios.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la unidad temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación se esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita

previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### Profesorado

José Manuel Núñez Sánchez  
Manuel Alonso Dos Santos  
Isabel Rivillas Morales

## 4. El consumidor de Fitness

### Contenidos

- 1.1. Comportamiento del consumidor
- 1.2. Objetivos, medios y resultados del programa de fidelización
- 1.3. Motivación
- 1.4. Segmentación
- 1.5. Casos prácticos de fidelización

### Metodologías Docentes y Actividades Formativas

- A. Clases teóricas (4 sesiones).
1. Vídeos docentes (3 sesión):
    - Comportamiento del consumidor de Fitness [4.1].
    - Motivación [4.3].
    - Segmentación [4.4].

Cada video docente implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas del módulo, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de evaluación de contenidos mediante una prueba objetiva tipo multi-respuesta en PRADO.

#### 2. Video interactivo con Kaltura (1 sesión)

La diferencia de estos vídeos con lo que hemos denominado “Vídeo docente”, es que existe un proceso de diseño del vídeo para adaptarlo pedagógicamente a la transmisión de un número acotado de conceptos, de modo que la duración del vídeo no sea superior a 10 minutos, y que el vídeo disponga de elementos de enriquecimiento (preguntas intermedias para captar la atención, cuestionarios de evaluación integrados en PRADO, posibilidad de buscar en el texto del vídeo, integración con las diapositivas, subtítulo, etc.).

En función del trabajo que conlleva la edición de estos vídeos, los hemos equiparado a la duración de 1, comparándolos con la duración de una sesión/clase tradicional.

#### 1 Sesión:

- Programas de fidelización – 1ª Parte [4.2].
- Programas de fidelización – 2ª Parte [4.2].

Cada vídeo Kaltura implica la realización de tareas autónomas de aprendizaje entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas de la Unidad Temática, estudio y comprensión de los conceptos abordados, así como realización de pruebas de evaluación interactiva en la misma aplicación.

#### B. Seminarios (5 sesiones):

1. Comportamiento del consumidor [4.1].
2. Motivación [4.3].
3. Segmentación [4.4].
4. Caso práctico de fidelización – Centro Low Cost [4.5].
5. Caso práctico de fidelización – Centro Premium [4.5].

Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (1 sesión). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesión de evaluación), a través de:
  - o Cuestionario en PRADO (uno por cada vídeo docente).
  - o Cuestionario interactivo (en cada vídeo Kaltura).
  - o Resolución de los casos prácticos de los seminarios.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la unidad temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

Manuel Alonso Dos Santos

Manuel Valcarce Torrente

LUIS DOÑA TOLEDO

## 5. Desarrollo de marca (Branding)

### Contenidos

- 5.1. El briefing e introducción al branding
- 5.2. Estrategias y objetivos en desarrollos de marca
- 5.3. Diseño, creatividad e identidad corporativa: aplicación al deporte

### Metodologías Docentes y Actividades Formativas

A. Clases teóricas (2 sesiones):

1. Vídeos docentes (1 sesión)

- Video docente relativo a la introducción al branding y estrategias en desarrollo de marcas [5.1 y 5.2].

Cada video docente implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas del módulo, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de evaluación de contenidos mediante una prueba objetiva tipo multi-respuesta en PRADO.

2. Video interactivo con Kaltura (equivalentes a 1 sesión, vídeos cortos)

- Kaltura relativo a la aplicación y analogía de marca en marketing personal [5.2 y 5.3].
- Kaltura relativo a técnicas de creatividad: relaciones forzosas [5.3].
- Kaltura relativo al desarrollo de marca de deportistas [5.3].

Cada video Kaltura implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas del módulo, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de evaluación interactiva en la misma aplicación.

B. Seminarios (3 sesiones):

1. Análisis de casos de branding [5.1].

2. Desarrollo de marca personal [5.2].

3. Elaboración del proyecto de identidad corporativa [5.3].

Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

### C. Evaluación

En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas, tanto en los seminarios como de forma asíncrona. Para ello, la evaluación se organizará del siguiente modo:

1. Evaluación continua autónoma: Cuestionario en PRADO (punto A)
2. Evaluación continua autónoma: Cuestionario interactivo (punto B)
3. Resolución de los casos prácticos de los seminarios

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

#### **Profesorado**

Isabel Ángeles Sánchez López  
LUIS DOÑA TOLEDO

#### **6. Comunicación Integrada de Marketing (CIM)**

##### **Contenidos**

- 6.1. Análisis del papel de la comunicación desde la doble perspectiva transaccional vs relacional.
- 6.2. El concepto de comunicación integrada de marketing (CIM): definición, antecedentes y beneficios para las organizaciones.
- 6.3. Las principales herramientas de comunicación integrada de marketing.
- 6.4. Evolución de los medios de comunicación (offline y online): hacia una mayor interactividad.

#### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

A. Clases teóricas (2 sesiones).

1. Video docente (1 sesión).

- Análisis del papel de la comunicación en el marketing [6.1].

El video docente implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas del módulo, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de evaluación de contenidos mediante una prueba objetiva (una batería de preguntas con múltiples opciones de respuesta) a través de la plataforma PRADO.

## 2. Video interactivo con Kaltura (1 sesión).

La diferencia de estos vídeos con lo que hemos denominado “Vídeo docente”, es que existe un proceso de diseño del vídeo para adaptarlo pedagógicamente a la transmisión de un número acotado de conceptos, de modo que la duración del vídeo no sea superior a 10 minutos, y que el vídeo disponga de elementos de enriquecimiento (preguntas intermedias para captar la atención, cuestionarios de evaluación integrados en PRADO, posibilidad de buscar en el texto del vídeo, integración con las diapositivas, subtitulado, etc.).

En función del trabajo que conlleva la edición de estos vídeos, los hemos equiparado a la duración de 1, comparándolos con la duración de una sesión/clase tradicional.

### 1 Sesión:

- Comunicación integrada de marketing [6.2].
- Evolución del papel de la comunicación en las organizaciones [6.3].
- Medios de comunicación (offline y online) [6.4].

Cada vídeo Kaltura implica la realización de tareas autónomas de aprendizaje entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas de la Unidad Temática, estudio y comprensión de los conceptos abordados, así como realización de pruebas de evaluación interactiva en la misma aplicación.

### B. Seminarios (5 sesiones):

1. Análisis del papel de la comunicación desde la doble perspectiva transaccional vs relacional. [6.1].
2. Benchmarking del uso de la comunicación integrada de marketing en organizaciones del sector deportivo [6.2].
3. Elaboración de un plan de comunicación integrada de marketing [6.2].
4. Realización de una auditoría de comunicación integrada de marketing: el estudio del caso VivaGym [6.3].
5. Las principales herramientas de comunicación integrada de marketing en el sector fitness (profesional) [6.4].

Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación. En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:

- o Cuestionario en PRADO (uno por cada vídeo docente).
- o Cuestionario interactivo (en cada vídeo Kaltura).
- o Resolución de los casos prácticos de los seminarios.
- o Búsqueda de información documental.
- o Participación en foro de la unidad temática.
- o Exposición de trabajos durante los seminarios.
- o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, resolverá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Isabel Rivillas Morales  
LUCIA PORCU

## **7. Marketing online**

### **Contenidos**

- 7.1. Introducción al marketing online
- 7.2. Métricas de marketing digital
- 7.3. Técnicas de marketing digital
- 7.4. Plan de marketing digital

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

- A. Clases teóricas (4 sesiones)
  - 1. Vídeos docentes (3 sesiones):
    - Introducción al marketing digital [7.1].
    - Métricas de marketing digital [7.2].
    - Plan de Marketing digital [7.4].

Cada video docente implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas del módulo, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de evaluación de contenidos mediante una prueba objetiva tipo multi-respuesta en PRADO.

## 2. Video interactivo con Kaltura (1 sesión)

La diferencia de estos vídeos con lo que hemos denominado “Vídeo docente”, es que existe un proceso de diseño del vídeo para adaptarlo pedagógicamente a la transmisión de un número acotado de conceptos, de modo que la duración del vídeo no sea superior a 10 minutos, y que el vídeo disponga de elementos de enriquecimiento (preguntas intermedias para captar la atención, cuestionarios de evaluación integrados en PRADO, posibilidad de buscar en el texto del vídeo, integración con las diapositivas, subtítulo, etc.).

En función del trabajo que conlleva la edición de estos vídeos, los hemos equiparado a la duración de 1, comparándolos con la duración de una sesión/clase tradicional.

### 1 Sesión:

- Técnicas de marketing digital: Publicidad [7.3].
- Técnicas de marketing digital: SEO-SEM [7.3].
- Técnicas de marketing digital: Otras [7.3].

Cada vídeo Kaltura implica la realización de tareas autónomas de aprendizaje entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas de la Unidad Temática, estudio y comprensión de los conceptos abordados, así como realización de pruebas de evaluación interactiva en la misma aplicación.

### B. Seminarios (4 sesiones):

- Métricas y cuadros de mandos digital [7.2].
- Técnicas de marketing digital: aplicación [7.3].
- Marketing digital – Aplicación a cadena Fitness [7.4].
- Acción del Community Manager – Cadena Fitness [7.4].

Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (1 sesión). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios y sesión de evaluación), a través de:
  - o Cuestionario en PRADO (uno por cada vídeo docente).
  - o Cuestionario interactivo (en cada vídeo Kaltura).
  - o Resolución de los casos prácticos de los seminarios.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la unidad temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.

o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Manuel Valcarce Torrente  
Isabel Rivillas Morales  
Francisco Liébana Cabanillas

### **8. Neurociencia del consumidor**

#### **Contenidos**

- 8.1. Neurociencia del consumidor: concepto y ética.
- 8.2. Aplicaciones de la neurociencia.

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

A. Clases teóricas (2 sesiones):

1. Vídeo docente (1 sesión):

- Origen, potencial y técnicas de la Neurociencia del Consumidor. Aplicación de la neurociencia del consumidor a comunicación y branding [8.1; 8.2].

Cada video docente implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas del módulo, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de evaluación de contenidos mediante una prueba objetiva tipo multi-respuesta en PRADO.

2. Video interactivo con Kaltura (1 sesión)

- Neurociencia del consumidor y servicio deportivo [8.1].
- Neurociencia del consumidor y e-commerce [8.2].

Cada vídeo Kaltura implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes bibliográficas del módulo, estudio y comprensión de los conceptos

abordados y realización de evaluación interactiva en la misma aplicación.

B. Seminarios (2 sesiones):

- Aplicaciones biométricas [8.2].
- Aplicaciones con neuroimagen [8.2].

Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el alumno deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación. En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:
  - o Cuestionario en PRADO (uno por cada vídeo docente).
  - o Cuestionario interactivo (en cada vídeo Kaltura).
  - o Resolución de los casos prácticos de los seminarios.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la unidad temática.
  - o Exposición de trabajos durante los seminarios.
  - o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación se esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

## **Profesorado**

Luis Alberto Casado Aranda

## **9. Proyecto El plan de marketing**

### **Contenidos**

- 9.1. Elaboración del plan de marketing
- 9.2. Presentación del plan de marketing

## Metodologías Docentes y Actividades Formativas

### A. Clases teóricas (1 sesión):

- Vídeo docente
- o Elaboración del plan de marketing [9.1].

### B. Seminarios (1 sesión):

- o Caso práctico de plan de marketing [9.1].

### C. Proyecto

- o Elaboración del plan de marketing de un Centro Fitness

El objetivo de este proyecto es que el estudiante elabore un plan de marketing para un Centro Fitness que incluya el diagnóstico de la situación, la fijación de objetivos, la estrategia de marketing y los planes de acción para implantarlo y llevarlo a cabo.

D. Evaluación (3 horas). En esta unidad temática se comprobará el trabajo personal del estudiante a través de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en el seminario y sesiones de evaluación), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO
  - o Resolución de ejercicios aplicados.
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la unidad temática.
- Evaluación final (Proyecto):
  - o Entrega y defensa del proyecto del Módulo.

## Profesorado

FRANCISCO JAVIER MONTORO RÍOS

Manuel Alonso Dos Santos

Francisco Liébana Cabanillas

## Bibliografía y método de evaluación

### Bibliografía

- Luque, T. (2017). Investigación de marketing 3.0. Editorial Pirámide.
- Smith, A. C. T y Stewart, B. (2015). Introduction to sports marketing. Routledge.
- Nardi, M; Gambau i Pinasa, V. y Ferrand A. C. (2012). Marketing en el fitness. Rústica.
- Best, R. (2007). Marketing estratégico. Prentice Hall.
- Sainz de Vicuña, J. M. (2020) El plan de marketing en la práctica. ESIC
- Sicilia, M., Palazón, M., López, I., y López, M. (2021). Marketing en redes sociales. ESIC Editorial.

- Somalo, N. (2017). Marketing digital que funciona. Editorial Almuzara.
- Casado Aranda, L. (2021). Neurociencia del consumidor. Pirámide
- Malhotra, N. K., Martínez, J. F. J. D., y Rosales, M. E. T. (2004). Investigación de mercados: Un enfoque práctico. Pearson Educación.
- Alonso Dos Santos, M. (2017). Manual universitario de investigación de mercados. Editorial Díaz de Santos.
- Funk, D., Alexandris, K., y McDonald, H. (2008). Consumer Behaviour in Sport and Events. Butterworth-Heinemann
- Schwarz, E. C., y Hunter, J. D. (2008). Advanced Theory and Practice in Sport Marketing. Taylor & Francis.
- Hair, J. F. (1999). Análisis multivariante. Prentice Hall.
- Martín, M. (2005). Arquitectura de Marcas. ESIC
- Contreras, F. y San Nicolás, C. (2001): Diseño gráfico, creatividad y comunicación. Blur Ediciones.
- Belch, G. y Belch, M. (2021). Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective. 12th Edition. McGraw Hill
- Martín-Santana, J.D.; Olarte Pascual, C.; Reinares Lara, E.; Reinares Lara, P.J. y Samino García, R. (2019). Gestión de la comunicación: Un enfoque integral. Editorial ESIC.
- Chaffey, D. y Ellis-Chadwick, F. (2014). Marketing Digital. Estrategia, Implementación y Práctica. Pearson.
- Rodríguez, I. (2014). Marketing Digital y Comercio Electrónico. Pirámide.
- Solomon, M.R. (2017). Comportamiento del consumidor (decimoprimer edición). Pearson.

## Evaluación

Desde este Módulo, se hará:

- Evaluación continua (50% de la calificación final del módulo). Se hará tanto en el horario presencial (seminarios y sesiones específicas de evaluación), como en el horario no presencial. Se realizará a través de cuestionarios en PRADO o trabajos cortos (uno por cada sesión teórica o seminario), resolución de ejercicios aplicados (uno por cada seminario), búsqueda de información documental, participación en el foro de las unidades temáticas, así como otras actividades de evaluación síncronas o asíncronas.
- Proyecto (50% de la calificación final del módulo). Entrega y defensa del proyecto que integrará los contenidos impartidos en todas las Unidades Temáticas de este Módulo (50% trabajo escrito y 50% defensa).

## Módulo: MÓDULO 7. PLAN DE OPERACIONES EN CENTROS FITNESS

Distribución de horas (horas)					
Denominación		MÓDULO 7. PLAN DE OPERACIONES EN CENTROS FITNESS			
ECTS	7	Teoría	5	Seminarios	45
Prácticas internas	0	Prácticas externas	0	Distribución de horas (Trabajo no presencial)	105
Visitas	0	Proyectos	2	Tutorías	0
Evaluación					18
Total					175

Detalles del módulo	
Coordinador	Francisco José Amaro Gahete

### Competencias

El estudiante sabrá/comprenderá:

- Gestionar equipos de ventas. Objetivos e indicadores. Tipología de organizaciones comerciales.
- Crear una oferta de actividades dirigidas y complementarias. Hacer seguimiento de los indicadores de gestión y económicos de las actividades colectivas.
- Optimizar las unidades atípicas, maximizando resultados.
- Aplicar los medios tecnológicos a su disposición.

El estudiante será capaz/ podrá:

- Gestionar un departamento comercial de un centro de fitness.
- Gestionar a coordinadores de actividades dirigidas.
- Gestionar actividades complementarias como entrenamiento personal, cursos o nutrición.
- Planificar la operativa anual de un centro fitness y maximizar los resultados económicos.

### DEFINICIÓN DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS DEL MÓDULO

#### Resumen

1. Adquisición de clientes
2. Actividades dirigidas
3. Actividades complementarias y otros servicios atípicos

4. Tecnología aplicada a la operativa del centro
5. Estudio del Caso: dirección operativa de VivaGym + Proyecto

## 1. Adquisición de clientes

### Contenidos

- 1.1. Estrategia y metodología.
- 1.2. Coordinación de equipos de ventas.
- 1.3. Gestión y planificación comercial.

### Metodologías Docentes y Actividades Formativas

Esta unidad temática consta de:

A. Clases teóricas (1 sesión):

1. Vídeo docente sobre las generalidades en la adquisición de clientes.
  - Estrategia y metodología, coordinación de equipos de ventas, gestión y planificación comercial. Integra [1.1; 1.2; y 1.3].

Este vídeo docente consistirá en el desarrollo de una clase teórica asíncrona a través de la plataforma docente, es decir, será una lección grabada por el profesor sobre los contenidos de la unidad temática indicados, que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de este vídeo docente se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de este vídeo se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

B. Seminarios (11 sesiones):

1. Propuesta de valor [1.1].
2. Tipología de ventas (Pull vs push sales) [1.1].
3. Conceptos básicos en Adquisición [1.1].
4. Conversión estratégica push a pull [1.1].
5. Elaboración de procedimientos comerciales [1.2].
6. Auditorías de calidad: mystery shopper [1.2].
7. Organización y motivación de equipos [1.2].
8. Control y seguimiento de objetivos [1.2].
9. Presupuesto e indicadores de gestión [1.3].
10. Planes de acción y planificación mensual [1.3].

## 11. Coste por adquisición y política de incentivos [1.3].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (3 horas). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

• Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:

o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos (uno por cada sesión teórica o seminario).

o Resolución de ejercicios aplicados (uno por cada seminario).

o Búsqueda de información documental.

o Participación en foro de la unidad temática.

o Exposición de trabajos durante los seminarios.

o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

LORENZO RUIZ VIDAL  
Manuel Valcarce Torrente  
Francisco J. Amaro Gahete  
Amaya Navarro Fernandez

### **2. Actividades dirigidas**

#### **Contenidos**

#### 2.1. Estrategia y contextualización.

2.2. Coordinación de actividades colectivas.

2.3. Estructura de costes.

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

Esta unidad temática consta de:

A. Clases teóricas (1 sesiones):

1. Vídeo docente sobre las generalidades de las actividades dirigidas.

• Estrategia y contextualización, coordinación de actividades colectivas y estructura de costes. Integra [2.1; 2.2; y 2.3].

Este vídeo docente consistirá en el desarrollo de una clase teórica asíncrona a través de la plataforma docente, es decir, será una lección grabada por el profesor sobre los contenidos de la unidad temática indicados, que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de este vídeo docente se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de este vídeo se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

B. Seminarios (12 sesiones, generalmente, de 1 h. duración excepto que se indique una duración mayor):

1. Historia y evolución de las actividades grupales [2.1].

2. Actualización de los modelos de negocio [2.1].

3. Integración de nuevos modelos de negocio en segmento low cost [2.1]. (Duración: 2 h.)

4. Procedimientos y organización [2.2].

5. Elaboración de horarios de actividades: Horario comercial y tipología de clases [2.2].

6. Elaboración de horarios de actividades: Auditorias de calidad y seguimiento de indicadores de gestión [2.2]. (Duración 2 h.)

7. Gestión de eventos y actividades especiales: planificación, organización y gestión presupuestaria [2.2].

8. Estructura de costes. Presupuesto anual y política salarial [2.3].

9. Estructura de costes: Seguimiento del presupuesto - Herramientas de control presupuestario [2.3].

10. Estructura de costes: Seguimiento del presupuesto - Gestión de vacaciones [2.3].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

D. Evaluación (3 horas). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:

- o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos (uno por cada sesión teórica o seminario).

- o Resolución de ejercicios aplicados (uno por cada seminario).

- o Búsqueda de información documental.

- o Participación en foro de la unidad temática.

- o Exposición de trabajos durante los seminarios.

- o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación de esta Unidad temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

LORENZO RUIZ VIDAL  
Marcos González Conde  
Francisco J. Amaro Gahete

### **3. Actividades complementarias y otros servicios atípicos**

#### **Contenidos**

- 3.1. Estrategia y metodología.
- 3.2. Gestión del entrenamiento personalizado.
- 3.3. Coordinación de cursos y actividades complementarias.
- 3.4. Otros servicios atípicos.

## Metodologías Docentes y Actividades Formativas

Esta unidad temática consta de:

A. Clases teóricas (1 sesión):

1. Vídeo docente sobre las generalidades de las actividades complementarias y otros servicios atípicos.

- Estrategia y metodología, gestión del entrenamiento personalizado, coordinación de cursos y actividades complementarias y otros servicios atípicos. Integra [3.1; 3.2; 3.3 y 3.3].

Este vídeo docente consistirá en el desarrollo de una clase teórica asincrónica a través de PRADO (lección grabada), que el estudiante podrá ver siempre que quiera, y que transmitirá información, generará aprendizaje y construirá conocimiento. Presentará una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la UT. Estos vídeos se complementarán con actividades individuales no presenciales, similares a las utilizadas en las demás UT del Módulo.

B. Seminarios (14 sesiones):

1. Estrategia y metodología. Gestión directa. Maximización de resultados [3.1].

2. Estrategia y metodología. Gestión directa. Externalización: rentabilidad lineal. Enfoque de servicio [3.1].

3. Gestión del entrenamiento personalizado. Evolución y tendencias de los modelos de entrenamiento personalizado. [3.2].

4. Gestión del entrenamiento personalizado. Gestión indirecta del servicio entrenamiento personal [3.2].

5. Gestión del entrenamiento personalizado. Modelos de VivaGym Group [3.2].

6. Gestión directa del servicio. Entrenamiento personal: procedimiento y organización; Presupuesto, estructura de costes y política de incentivos [3.2].

7. Gestión directa del servicio. Entrenamiento personal: Seguimiento de objetivos, indicadores de gestión [3.2].

8. Coordinación de cursos y actividades complementarias: Oferta comercial y tipología de clases [3.3].

9. Coordinación de cursos y actividades complementarias: Organización del equipo [3.3].

10. Coordinación de cursos y actividades complementarias: Organización del equipo: Venta y comercialización de cursos de natación. Lanzamiento de un club junior [3.3].

11. Coordinación de cursos y actividades complementarias: Presupuesto e indicadores de gestión [3.3].

12. Coordinación de cursos y actividades complementarias: Rentabilidad de la unidad de negocio [3.3].

13. Otros servicios atípicos: Nutrición [3.4].

#### 14. Otros servicios atípicos [3.4].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta UT. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas como: búsqueda de información fiable, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

E. Evaluación (4 sesiones). En esta UT el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:  
o Cuestionarios en PRADO, trabajos cortos y resolución de ejercicios aplicados (uno por cada sesión teórica o seminario); Búsqueda de información documental; Participación en foros; Exposiciones y otras actividades formativas síncronas o asíncronas.

La evaluación se completará con el Proyecto del Módulo, que implicará todas las UUTT del mismo.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Marcos González Conde  
Sergio Noguerras Rodriguez  
DIPANDA VILHENA E SILVA  
Francisco J. Amaro Gahete

### **4. Tecnología aplicada a la operativa del centro**

#### **Contenidos**

- 4.1. Evolución y tendencias.
- 4.2. Programas de ejercicio y nutrición.
- 4.3. Gamificación y seguimiento de objetivos.

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

Esta unidad temática consta de:

A. Clases teóricas (1 sesión):

- Vídeo docente sobre las generalidades de la tecnología aplicada a la operativa del

centro.

- Evolución y tendencias, programas de ejercicio y nutrición, gamificación y seguimiento de objetivos. Integra [4.1; 4.2 y 4.3].

Este vídeo docente consistirá en el desarrollo de una clase teórica asíncrona a través de la plataforma docente, es decir, será una lección grabada por el profesor sobre los contenidos de la unidad temática indicados, que el estudiante podrá ver siempre que quiera. A través de este vídeo docente se transmitirá información, generará aprendizaje y se construirá conocimiento. Además, se articulará la información de tal modo que se presente una secuencia de contenidos que deben interpretarse, analizarse y discutirse por el estudiante. En dicha exposición se explicarán, clarificarán y organizarán los diferentes conocimientos relativos a la unidad temática. Los contenidos teóricos de este vídeo se complementarán con actividades individuales no presenciales (búsqueda de información en fuentes fiables, estudio, comprensión y revisión de los contenidos clave desarrollados, e implicarán la realización de actividades de aprendizaje que formarán parte de la evaluación continua).

B. Seminarios (5 sesiones):

1. Evolución y tendencias [4.1].
2. Programas de ejercicio y nutrición [4.2].
3. Programas de ejercicio y nutrición. Empezando desde una start-up [4.2].
4. Programas de ejercicio y nutrición. Monetización de servicios / productos. [4.2].
5. Gamificación y seguimiento de objetivos [4.3].

Para el desarrollo de los seminarios se utilizará, fundamentalmente, el Aprendizaje Basado en Problemas y/o el Método del Caso. El objetivo de estas metodologías es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades, facilitando la interdisciplinariedad y consiguiendo un incremento de su curiosidad en los contenidos de esta Unidad temática. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

C. Evaluación (3 horas). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos (uno por cada sesión teórica o seminario).
  - o Resolución de ejercicios aplicados (uno por cada seminario).
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la unidad temática.

- o Exposición de trabajos durante los seminarios.
- o Otras actividades formativas síncronas o asíncronas que se planteen, así como tareas con límite de tiempo.

La evaluación se esta Unidad Temática también se hará a través del Proyecto del Módulo, ya que en este se verán implicadas todas las Unidades Temáticas que lo componen.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

### **Profesorado**

Jerónimo GARCÍA FERNANDEZ  
Francisco J. Amaro Gahete  
RAFAEL MARTOS ROSILLO

### **5. Estudio del Caso: dirección operativa de VivaGym + Proyecto**

#### **Contenidos**

- 5.1. Dirección de operaciones
- 5.2. Matriz de gestión AARRR
- 5.3. Proyecto del módulo

### **Metodologías Docentes y Actividades Formativas**

Esta unidad temática consta de:

A. Clases teóricas (1 sesión):

- 1. Vídeo docente sobre el Estudio del Caso VivaGym (apertura de un centro).
- Dirección de operaciones y Matriz de gestión. Integra [5.1 y 5.2].

El video docente implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

B. Seminarios (3 sesiones):

- 1. Dirección de operaciones: Planificación anual [5.1].
- 2. Dirección de operaciones: Cuadro de mandos operativo [5.1].
- 3. Matriz de gestión AARRR [5.2].

Para el desarrollo de estos seminarios se utilizará el Método del Caso. El objetivo de esta metodología es que el estudiante mejore sus conocimientos y habilidades analizando un caso en profundidad. Cada seminario implica la realización de tareas autónomas que el estudiante deberá completar entre las cuales se encuentran: búsqueda de información en fuentes fiables, estudio y comprensión de los conceptos abordados y realización de actividades de evaluación continua.

#### C. Proyectos (2 sesiones). Explicación y seguimiento del proyecto.

Confeccionar estructura organizativa y de costes de RRHH del departamento comercial y los departamentos de servicios de un segmento de la industria del fitness.

En este proyecto se propondrá que el alumnado desarrolle la confección de una estructura organizativa y de costes de RRHH del departamento comercial y los departamentos de servicios de un segmento de la industria de los clubes de fitness (low cost, premium, concesional o boutique). Este proyecto se empezará a trabajar tras finalizar con el estudio de casos de la presente unidad temática y el alumnado tendrá que aplicar los conocimientos de todos los módulos del Máster, además de todos los conocimientos del Módulo de operaciones.

Los proyectos se completarán en franjas horarias en las que el docente estará presente y que serán aprovechadas para explicar, aclarar y facilitar el correcto desempeño de los mismos, así como en franjas horarias de trabajo autónomo.

D. Evaluación (5 sesiones). En esta unidad temática el profesorado comprobará de forma minuciosa el trabajo personal realizado por el estudiante a través de la adquisición de las competencias propuestas.

- Evaluación continua se hará de forma asíncrona (trabajo no presencial) y síncrona (presencial en los seminarios), a través de:
  - o Cuestionarios en PRADO o trabajos cortos (uno por cada sesión teórica o seminario).
  - o Resolución de ejercicios aplicados (uno por cada seminario).
  - o Búsqueda de información documental.
  - o Participación en foro de la unidad temática.
  - o Durante los seminarios se expondrán trabajos realizados y se evaluarán las actividades formativas síncronas que se planteen, así como otras tareas con límite de tiempo.
- Evaluación final (Proyecto):
  - o Entrega y defensa del proyecto del Módulo.

El profesorado, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas de los estudiantes.

## Profesorado

LORENZO RUIZ VIDAL  
Francisco Tortosa Aguilar  
Francisco J. Amaro Gahete

## Bibliografía y método de evaluación

### Bibliografía

- Acosta Hernández, R. (2005) Gestión y administración de organizaciones deportivas. Editorial Paidotribo.
- Campos, A. (2010) Dirección de recursos humanos en las organizaciones de actividad física y deporte. Editorial Síntesis.
- Gálvez Ruiz, P. y García Fernández J. (2021) The Global Private Health & Fitness Business: A Marketing Perspective. Emerald Publishing Limited.
- Jiménez González, C. (2014) Vended malditos benditos. Editorial Inés Ledó Ramos.
- Jiménez González, C. y Cordeiro Hernández, C: (2018) Atracción digital. Editorial Sebastián Jiménez González.
- León-Quismondo, J., García-Unanue, J., & Burillo, P. (2018). Prioridades en la gestión de centros fitness. Aplicación del Análisis de Importancia-Valoración. *Journal of Sports Economics & Management*, 8(3), 116-136.
- León-Quismondo, J., García-Unanue, J., & Burillo, P. (2019). Priorities in the management of fitness centers. Application of Importance-Performance Analysis. *Journal of Sports Economics & Management*, 8(3), 116-136.
- León-Quismondo, J., García-Unanue, J., & Burillo, P. (2020). Best practices for fitness center business sustainability: A qualitative vision. *Sustainability*, 12(12), 5067.
- Maestre, J. (2011) Gestión en el deporte. Editorial Wanceulen.
- Martín, J. S. (2011). Business & Fitness: El negocio de los centros deportivos (Vol. 203). Editorial UOC.
- Mestre Sancho, J. y Garía Sánchez, E. (2014) La gestión del deporte municipal. Editorial Inde.
- Nardi, M. (2012) Marketing en el Fitness. Editorial Paidotribo.
- Sañudo Corrales, B. y García Fernández, J. (2011) Dirección e innovación en la industria del fitness. Editorial Wanceulen.
- Tsitskari, E., Tzetzis, G., & Konsoulas, D. (2017). Perceived service quality and loyalty of fitness centers' customers: Segmenting members through their exercise motives. *Services Marketing Quarterly*, 38(4), 253-268.

### Evaluación

Desde este Módulo, se hará:

- Evaluación continua (50% de la calificación final del módulo). Se hará tanto en el horario presencial (seminarios y sesiones específicas de evaluación), como en el horario no presencial. Se realizará a través de cuestionarios en PRADO o trabajos cortos (uno por cada sesión teórica o seminario), resolución de ejercicios aplicados (uno por cada seminario), búsqueda de información documental, participación en el foro de las unidades temáticas, así como otras actividades de evaluación síncronas o asíncronas. Las horas de evaluación de este módulo se justifican por su contenido en sí, ya que aborda cuestiones prácticas de planificación integral operativa de un Centro Fitnes.
- Proyecto (50% de la calificación final del módulo). Entrega y defensa del proyecto que integrará los contenidos impartidos en todas las Unidades Temáticas de este Módulo (50% trabajo escrito y 50% defensa).

## Módulo: MÓDULO 8. PRACTICAS EXTERNAS

Distribución de horas (horas)						
Denominación		MÓDULO 8. PRACTICAS EXTERNAS				
<b>ECTS</b>	12	<b>Teoría</b>	1	<b>Seminarios</b>	1	
<b>Prácticas internas</b>	0	<b>Prácticas externas</b>	115	<b>Distribución de horas (Trabajo no presencial)</b>	180	
<b>Visitas</b>	0	<b>Proyectos</b>	0	<b>Tutorías</b>	2	<b>Evaluación</b>
<b>Total</b>						300

Detalles del módulo	
<b>Coordinador</b>	María del Mar Ortiz Camacho

### Competencias

El estudiante sabrá/comprenderá

- Identificar y comprender cuáles son las competencias profesionales necesarias en la gestión y dirección de un Centro Fitness.
- Autoanalizar qué competencias profesionales ha adquirido, qué competencias le faltan y qué debe hacer para conseguirlas.
- Analizar la gestión integral de un Centro Fitness en un caso real.

El estudiante será capaz/podrá:

- Participar progresiva y activamente en la planificación, intervención y evaluación de la gestión y dirección de un Centro Fitness durante las Prácticas Externas del Máster bajo la supervisión de un tutor profesional.
- Aplicar los conocimientos del Máster de manera eficaz, así como buscar y gestionar información para actualizarlos.

## DEFINICIÓN DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS DEL MÓDULO

### Resumen

#### 1. Prácticas Externas

#### 1. Prácticas Externas

#### Contenidos

##### 1.1. Prácticas Externas en un Centro Fitness

#### Metodologías Docentes y Actividades Formativas

Las Prácticas Externas tienen 12 ECTS, que supondrán la estancia del estudiante en un Centro Fitness durante 115 horas presenciales, más visionar un vídeo docente y la asistencia telemática a un Seminario, así como 180 h de trabajo no presencial. Se gestionarán a través de la Plataforma ÍCARO.

El Tutor de empresa acompañará siempre al estudiante durante la formación presencial en el centro y, progresivamente, evolucionará desde la observación del desempeño profesional del tutor, a la ayuda o asistencia al mismo, hasta la realización de tareas de forma autónoma, siempre bajo la supervisión del tutor. El estudiante se involucrará en acciones de planificación, intervención y evaluación, en todas las fases.

Actividades Formativas:

A. Clases teóricas (1 sesión):

1. Vídeo docente vídeo en el que se explique, de forma general, qué son las Prácticas y cómo se organizan.

Este vídeo docente consistirá en el desarrollo de una clase teórica asíncrona a través de PRADO, donde se explicará:

o Cómo darse de alta en ÍCARO.

o Requisitos de un Centro Fitness para acoger estudiantes del Máster (convenio y tutor).

o Plazos de ofertas, criterios de adjudicación de centros y asignación de tutores.

o Documentación a cumplimentar. Derechos y obligaciones del estudiante.

o Definición de las competencias de los tutores (académico y de empresa).

#### B. Seminarios (1 sesión):

##### 1. Aclaraciones al vídeo docente y otros aspectos organizativos de las Prácticas [1.1].

Un encuentro telemático síncrono tras la visualización de la sesión teórica asíncrona. Este Seminario tratará de aclarar y dar respuesta a los diferentes casos que se presenten.

#### C. Proyectos

- El proyecto de este módulo consistirá en una Informe de Prácticas, así como su exposición oral a través de una grabación (opcional), si se quiere optar a la máxima calificación. Cada tutor detallará el guion a seguir en el informe. La exposición oral grabada tendrá una duración máxima de 4 minutos y consistirá en una reflexión sobre las competencias profesionales de un director/gestor de un Centro Fitness (identificación de competencias, reconocimiento de las alcanzadas y de los retos por conseguir, y cómo hacerlo, hasta el desarrollo competencial óptimo). La grabación se hará en Google Meet sin apoyo de otros medios (poster o diapositivas).

Se establecerán criterios para la elección del tutor académico por consenso de los implicados. Si el estudiante no muestra preferencias, se asignará un tutor aleatoriamente.

D. Tutorías (2 horas por estudiante). Cada estudiante tendrá una atención individualizada de 2 horas por parte de su tutor académico para concertar sus Prácticas y hacer una reunión telemática conjunta de presentación con el tutor del centro de Prácticas.

El tutor académico, vía Prado, por correo electrónico o en reunión telemática con cita previa, atenderá las dudas del estudiante.

Aunque no es obligatorio, se recomienda que sea el mismo tutor académico para Prácticas y el TFM, siempre que sea posible.

E. Evaluación (1 hora por estudiante). Se comprobará el trabajo realizado por el estudiante durante las Prácticas a través de la adquisición de las competencias profesionales. Desde este Módulo, se hará:

- o Una evaluación continua, donde los tutores constatarán el grado de competencia del estudiante para afrontar las tareas de dirección y gestión de un Centro Fitness.
- o 1 Proyecto final de Módulo (Informe final).

Indicaciones de formato:

Informe de Prácticas:

- o En formato Word y escrito en lenguaje académico correcto.
- o Extensión máxima: 15 páginas (incluidos anexos). Tipo de letra: Calibri (cuerpo) 11 puntos. Márgenes: todos a 2,5 cm, más 1 cm más en el margen de

encuadernación. Interlineado 1.15. y justificación completa.

o Referencias bibliográficas: Normas APA 7.

o Nombre del archivo Word en este formato, ejemplo: Perez\_Ruiz\_JL\_TFM.

Exposición grabada (opcional):

o Duración máxima de 4 minutos. No se utilizará apoyo de diapositivas o poster.

### **Profesorado**

José Manuel Núñez Sánchez

María del Mar Ortiz Camacho

Francisco Javier Pérez-Serrabona González

Manuel Alonso Dos Santos

Miguel Ángel Mañas Rodríguez

JUAN CARLOS REINA FERNÁNDEZ

MANUELA DURÁN BERNARDINO

JESUS CAÑADILLAS MATHIAS

Pedro Antonio Díaz Fúnez

Javier Luna Quesada

Jerónimo GARCÍA FERNANDEZ

Luis Alberto Casado Aranda

Carlos Martín Oviedo

Ana Castillo López

LUCIA PORCU

MARÍA ELENA GÓMEZ MIRANDA

José Luis Zafra Gómez

Francisco J. Amaro Gahete

FRANCISCO JAVIER LAFUENTE BOLIVAR

LEONOR GALLARDO GUERRERO

ANTONIO GONZÁLEZ HERNÁNDEZ

### **Bibliografía y método de evaluación**

#### **Bibliografía**

NCG105/1: Normativa de prácticas académicas externas de la Universidad de Granada, Aprobada en la sesión extraordinaria de Consejo de Gobierno de 15 de abril de 2016. Boletín Oficial de la UGR nº 105, 20 de Abril de 2016.

#### **Evaluación**

Desde este Módulo, se hará:

- Una evaluación continua, por parte de ambos tutores, para comprobar el desarrollo de las competencias profesionales adquiridas por el estudiante durante el Máster. Los tutores deberán tener, como mínimo 3 contactos (uno al inicio, uno de

seguimiento intermedio y otro final).

- Proyecto final de Módulo, que consistirá en un Informe de Prácticas, así como una exposición a través de una grabación, si se quiere optar a la máxima calificación.

Las Prácticas de este Máster serán evaluadas por:

- Tutor Académico, profesor universitario del Máster, que hará el seguimiento académico del estudiante y será el encargado de orientar y corregir el Informe Final. Cada estudiante tendrá una atención individualizada de 2 horas por parte de su tutor académico para concretar sus Prácticas. Se hará una reunión telemática de presentación, en la que participarán ambos tutores y el estudiante, al inicio de las Prácticas. La calificación del tutor académico supondrá el 40% de la nota final de este Módulo:

o 30% para el Informe de Prácticas

o 10% para la exposición grabada (opcional).

- Tutor de Empresa, trabajador del Centro Fitness en el que el estudiante realizará las Prácticas, siempre titulado universitario en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte, que será el responsable del estudiante durante su estancia en el centro. Su calificación supondrá el 60% de la nota final de este Módulo y se basará en la evaluación de las competencias propuestas en el Máster.

Los tutores deberán cumplimentar sus informes de valoración en la Plataforma ÍCARO. Para sumar las calificaciones de los tutores, ambas tienen que superar mínimo de 5 puntos sobre 10.

Reconocimiento de Prácticas. Estas prácticas podrán ser reconocidas para los estudiantes que justifiquen, con contrato, haber trabajado en un Centro Fitness y desarrollado competencias específicas relacionadas con su gestión y dirección durante, al menos, 1 año completo. Este reconocimiento pasará por una Comisión formada por los coordinadores del Máster.

## Módulo: MÓDULO 9. TRABAJO FIN DE MÁSTER

Distribución de horas (horas)							
Denominación		MÓDULO 9. TRABAJO FIN DE MÁSTER					
<b>ECTS</b>	8	<b>Teoría</b>	1	<b>Seminarios</b>		1	
<b>Prácticas internas</b>	0	<b>Prácticas externas</b>	0	<b>Distribución de horas (Trabajo no presencial)</b>		138	
<b>Visitas</b>	54	<b>Proyectos</b>	0	<b>Tutorías</b>	4	<b>Evaluación</b>	2
<b>Total</b>						200	

### Detalles del módulo

**Coordinador**

Jesús Ramón Cañadillas Mathías

### Competencias

El estudiante sabrá/comprenderá...

- Dominar las fuentes bibliográficas y de información.
- Realizar análisis de viabilidad para establecer los objetivos y tareas necesarios en relación a la creación o gestión de un centro fitness.

El estudiante será capaz/ podrá...

- Redactar un proyecto para el diseño y/o gestión de un centro fitness.
- Establecer sistemas de evaluación y control que permitan comprobar la consecución de los objetivos, tanto durante el proceso como al final del mismo.
- Confeccionar la planificación de un centro fitness, vinculadas a la coordinación y las funciones concretas de cada área de la gestión.
- Sintetizar y transmitir la información de un proyecto ante una Comisión Evaluadora.

## DEFINICIÓN DE LAS UNIDADES TEMÁTICAS DEL MÓDULO

### Resumen

1. TFM. Proyecto de planificación en Centro Fitness

### 1. TFM. Proyecto de planificación en Centro Fitness

#### Contenidos

- 1.1. Organización del TFM
- 1.2. Tutorización y evaluación del TFM

### Metodologías Docentes y Actividades Formativas

El TFM estará tutorizado por un profesor universitario y, en algunos casos, podrá estar cotutorizado por un profesor del ámbito profesional.

- A. Clases teóricas (1 sesión)
1. Vídeos Docentes (1 sesión):
- Organización del TFM [1.1].

En este vídeo se explicará en qué consiste el TFM (Proyecto de Diseño y Gestión de

un Centro Fitness, del modelo de negocio que elija el estudiante). Se concretará la asignación de tutores y todo lo que el estudiante debe considerar para elaborar este trabajo en su contenido y presentación (apartados del TFM, fases de su ejecución, evaluación y otros). Los estudiantes, tras visionar este vídeo, tendrán que cumplimentar un cuestionario en PRADO en el que identifiquen la tipología y normas de realización del TFM. También concretarán dudas que se resolverán en el seminario.

#### B. Seminarios (1 sesión):

##### 1. Organización del TFM [1.1]

En el seminario se aclararán las dudas expresadas por los estudiantes tras visionar el vídeo docente de esta Unidad Temática sobre organización del TFM. Además, se expondrán ideas de TFM que se desarrollarán por los propios estudiantes a través del descubrimiento guiado de la tarea.

#### C. Proyecto. TFM (elaboración y exposición).

El estudiante propondrá a su Tutor Académico el trabajo a realizar (objeto del mismo, evaluación de la situación, datos necesarios, fundamentación y metodología, sujetos, instalaciones, ámbito laboral...). La propuesta inicial deberá tener la aprobación del Tutor y del Coordinador el Módulo.

#### D. Tutorías (4 sesiones individuales por estudiante):

Cada estudiante tendrá asignado un Tutor Académico para el TFM, cuya tutela consistirá en el asesoramiento sobre el enfoque del trabajo y su supervisión/orientación sobre la metodología, recursos a utilizar, presentación y defensa del proyecto.

Se establecerán criterios para la elección del tutor por consenso de los implicados (tutor y estudiante), o adjudicación directa en el resto de casos.

Antes de proceder a la defensa del TFM, el tutor debe emitir un informe motivado en una rúbrica para su consideración por la Comisión Evaluadora. Sin el informe del tutor no se podrá hacer la exposición del TFM (este informe, que incluirá una calificación numérica del 1 al 10, supondrá el visto bueno para su defensa pública).

La tutorización se llevará a cabo a través de tutorías a desarrollar a lo largo de la ejecución del trabajo:

- Previas a la realización del proyecto y dirigidas, por tanto, a la selección de los contenidos específicos sobre los que va a versar el proyecto.
- Durante la preparación del proyecto. Estas tutorías se realizan con el objeto de dar un feedback del trabajo al estudiante, tanto en lo referente a la estructura y aspectos formales del mismo, como en lo relacionado con el contenido.

- Al finalizar el proyecto. Revisión de aspectos formales y de contenido. El TFM en formato escrito incluirá el informe del programa antiplagio de la UGR como anexo.
- Preparación de la exposición pública. Aunque el estudiante es el responsable de la exposición ante la Comisión de evaluación, el tutor le guiará.

Formato TFM (escrito). Se concretarán todos los aspectos formales: lenguaje académico correcto; extensión máxima 50 páginas (incluidos anexos); Tipo de letra Calibri (cuerpo) 11 p.; Márgenes: todos 2,5 cm, más 1 cm en el margen de encuadernación. Interlineado 1.15. y justificación completa; Referencias bibliográficas en Normas APA 7 y nombre del archivo en este formato, ejemplo: Perez\_Ruiz\_JL\_TFM.

Exposición y debate:

- a. Exposición por Meet síncrona, duración 10 minutos. No se utilizarán presentaciones telemáticas. Se podrá incluir en anexos un esquema de la exposición.
- b. Debate. Se valorarán positivamente las respuestas claras, completas, concisas y breves.

### Profesorado

ANTONIO MARÍN RUIZ  
José Manuel Núñez Sánchez  
María del Mar Ortiz Camacho  
Francisco Javier Pérez-Serrabona González  
ROBERTO CANO VÉLEZ  
Manuel Alonso Dos Santos  
Miguel Ángel Mañas Rodríguez  
JUAN CARLOS REINA FERNÁNDEZ  
MANUELA DURÁN BERNARDINO  
JESUS CAÑADILLAS MATHIAS  
Pedro Antonio Díaz Fúnez  
José Fernando Muñoz Rubio  
Javier Luna Quesada  
Jerónimo GARCÍA FERNANDEZ  
Luis Alberto Casado Aranda  
Carlos Martín Oviedo  
Ana Castillo López  
LUCIA PORCU  
MARÍA ELENA GÓMEZ MIRANDA  
José Luis Zafra Gómez  
Francisco J. Amaro Gahete

FRANCISCO JAVIER LAFUENTE BOLIVAR  
FELIPE PASCUAL GARRIDO  
LEONOR GALLARDO GUERRERO  
Juan Luis Navarro Imberlón  
ANTONIO GONZÁLEZ HERNÁNDEZ  
Gemma Virginia Gómez Florido

## Bibliografía y método de evaluación

### Bibliografía

- Applegate, L. M., & Saltrick, S. (2009). Desarrollo de un “Elevator Pitch” para una nueva empresa. Harvard Business S.
- Cepeda Carrión, G. A., & Martelo Landroquez, S. (2018). Administración y gestión de organizaciones deportivas. Comercial Grupo ANAYA, SA.
- Diez García, M.D y Quesada Rettchland, S. (2018) Dirección de centros deportivos: Principales funciones y habilidades del director deportivo. Editorial Paidotribo.
- Galarreta, D. (2020). La importancia de los índices. Tomada de <https://es.scribd.com/doc/86850073/La-importancia-de-los-indices>.
- Kumar, MJ. 2013. Making Your Research Paper Discoverable: Title Plays the Winning Trick. IETE Technical Review. Vol. 30 Issue 5.
- Maestre, J. (2011) Gestión en el deporte. Editorial Wanceulen.
- Melean, P. (2019) Planificación Estratégica de Herramientas Gerenciales para el incremento de la productividad empresarial. Publicación independiente.
- Millán, A. (2016). Legislación Deportiva. Ed. Reus S.A. Madrid.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Clark, T. (2012). Tu modelo de negocio. España: Deusto, ISBN, 978, 842341134.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Smith, A. (2012). The Value Proposition Canvas. Retrieved September 2013 from <http://businessmodelalchemist.com/blog/2012/08/achieve-product-market-fit-with-ourbrand-new-value-proposition-designer.html>.
- Paris Roche, F. (2012) La planificación estratégica en las organizaciones deportivas. Editorial Paidotribo.
- Pincus, A. (2007). The perfect (elevator) pitch. Bloomberg Business Week, 18.
- Rodríguez Sandiás, A. (2015) Modelos de planificación y valoración de empresas. Andavira editora.
- Rosa Mañez, D. y Pérez Durban, V. (2011), De la planificación a la gestión de las instalaciones deportivas. Un camino hacia la sostenibilidad. Consejo Superior de Deportes.
- Torán, F. (2015). Misión y visión: Emprendiendo con sentido y rumbo. Borealis.

### Evaluación

Desde este Módulo, se hará:

- Proyecto final: Trabajo Final de Máster (TFM)

El TFM consistirá en la redacción de un proyecto para diseño y gestión de un Centro Fitness, a propuesta del estudiante y con la aprobación de su Tutor Académico y del Coordinador del Módulo, en la que se integren el mayor número de competencias adquiridas en el Máster. La originalidad y viabilidad de la propuesta, deben prevalecer en este trabajo.

Se valorará con los siguientes porcentajes de calificación:

- Trabajo continuo del estudiante a través de la tutorización (5%)
- TFM (35%)
- Defensa (60%)

<b>Resumen</b>			
<b>Carga lectiva</b>			
<b>Teoría</b>	101.00	<b>Seminarios/Conferencias/Clases magistrales</b>	222.00
<b>Prácticas internas</b>	0.00	<b>Prácticas externas</b>	115.00
<b>Visitas</b>	54.00	<b>Proyectos</b>	7.00
<b>Tutorías</b>	6.00	<b>Evaluación</b>	77.00
<b>Horas no presenciales del alumno</b>			
<b>Horas</b>			918.00
<b>Total</b>			
<b>Total ECTS</b>	60	<b>Total Horas</b>	1,500.00

## Sección 6 · Sistema de garantía de la Calidad

### Garantía de la calidad

---

1. Órgano o persona responsable del seguimiento y garantía de la calidad del Programa

- Comisión Académica del Título + Asesor Técnico de la Escuela Internacional de Posgrado.

2. Mecanismos aportados por la Escuela Internacional de Posgrado

- Realización de una encuesta de opinión-valoración general a la terminación del programa a la totalidad de los estudiantes.

- Análisis de los datos y elaboración de informe puesto a disposición de la Dirección del Título.

- Encuestas telefónicas de inserción laboral a egresados al año de la finalización del programa, en su caso.

- Atención a sugerencias/reclamaciones de los estudiantes.

- Asesoramiento a Directores/Coordinadores sobre Aseguramiento de la Calidad en programas de Posgrado.

3. Mecanismos aportados por los Responsables Académicos del Título

- Análisis y valoración de las sugerencias de mejora planteadas por la Comisión Académica del Título.

- Análisis y valoración de las sugerencias de mejora planteadas por el profesorado del Título.

- Análisis y valoración de las sugerencias de mejora planteadas por los profesionales que participan en el Título.

4. Revisión/Actualización del programa

- Fecha de revisión/actualización del programa: Al término de cada edición del Título.

- Órgano/Persona responsable de la revisión/actualización: La Dirección del Título previo informe de la Comisión Académica.
- Criterios/Procedimientos de revisión/actualización del programa: 1. Actualización y adecuación del programa de acuerdo los cambios que se produzcan en la disciplina objeto de estudio. 2. Planes de mejora propuestos como consecuencia de las evaluaciones realizadas por los procedimientos establecidos en los puntos 2 y 3.

## Sección 7 · Estudio económico

### MÁSTER DE FORMACIÓN PERMANENTE EN GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE CENTROS FITNESS

#### Gastos

##### 1.- Docencia

<b>Número alumnos</b>	28
-----------------------	----

Concepto	Importe	Horas	Subtotal
Teoría	120.00 €	101.00 h	12,120.00 €
Prácticas	120.00 €	0.00 h	0.00 €
Seminarios	120.00 €	222.00 h	26,640.00 €
Conferencias	0.00 €	0.00 h	0.00 €
Tutorías	120.00 €	168.00 h	20,160.00 €
Proyectos	120.00 €	7.00 h	840.00 €
Otros	120.00 €	158.00 h	18,960.00 €
<b>Total docencia</b>			<b>78,720.00 €</b>

##### 2. Dirección/coordiinación

Concepto	Importe
Dirección	0.00€
Coordinación	4,500.00 €
<b>Total Dirección/Coordinación</b>	<b>4,500.00 €</b>

##### 3.- Desplazamiento y estancias de profesorado externo

Concepto	Importe
<b>Medios de transporte</b>	
Avión / Tren / Autobuses / Barco	0.00 €
Vehículo propio (0.19 €/km)	0.00 €
<b>Alojamiento</b>	
Nacional	0.00 €
Internacional	0.00 €
<b>Manutención</b>	
Nacional	0.00 €
Internacional	0.00 €
<b>Otros</b>	
	0.00 €
	0.00 €
<b>Total desplazamientos</b>	<b>0.00 €</b>

#### 4.- Material inventariable (deberá cumplimentar el impreso normalizado número 8)

Concepto	Importe
	0.00 €
<b>Total inventariable</b>	<b>0.00 €</b>

#### 5.- Material fungible y bibliografía

Concepto	Importe
Material de oficina	0.00 €
Material de laboratorio	0.00 €
Reprografía	0.00 €
Bibliografía	0.00 €
<b>Otros</b>	
	0.00 €
<b>Total fungible</b>	<b>0.00 €</b>

#### 6.- Publicidad /desarrollo web

##### 6.a- Publicidad

Concepto	Importe
<b>Sin publicidad</b>	
Prensa	0.00 €

### 6.b- Desarrollo Web

Concepto	Importe
Carga inicial de contenidos para el desarrollo Web	0.00 €

### 6.c- Otros

Concepto	Importe
<b>Otros</b>	
	0.00 €

<b>Total publicidad / desarrollo web</b>	<b>0.00 €</b>
--	---------------

### 7.- Personal de apoyo a la gestión

Concepto	Importe
<b>Personal Universidad de Granada</b>	
Compensación económica	0.00 €
<b>Total personal</b>	<b>0.00 €</b>

### 8.-Prácticas de alumnos

Concepto	Importe
Desplazamientos	0.00 €
Otros	0.00 €
<b>Total prácticas de alumnos</b>	<b>0.00 €</b>

### 9.-Enseñanza a distancia/semipresencial

Concepto	Importe
Elaboración de materiales	0.00 €
Uso de la plataforma	0.00 €
<b>Total enseñanza a distancia/semipresencial</b>	<b>0.00 €</b>

### 10.- Otros gastos

Concepto	Importe
<b>Actividades de inauguración y/o clausura</b>	
Conferencias (máx. 2 conferencias por edición y 300.00 €/conf):	0.00 €
Atención social	0.00 €
Traducciones	0.00 €
Gastos asignados a los costes de primera edición de posgrado	400.00 €
<b>Total otros gastos</b>	<b>400.00 €</b>

Concepto	Importe
Imprevistos	0.00 €
<b>Total gastos en seguros de alumnos (5.50 € * 28 Alumnos)</b>	<b>154.00 €</b>

<b>Total gastos</b>	<b>83,774.00 €</b>
---------------------	--------------------

#### 11.- Compensaciones a entidades o instituciones

Concepto	Importe
Universidad de Granada	20,943.50 €
Otras instituciones	0.00 €
<b>Total compensación</b>	<b>20,943.50 €</b>

<b>Aportación al fondo de Becas de Posgrado de la UGR</b>	
Concepto	Importe
Becas al 100%	3
Becas al 64.00 %	1
Aportación al fondo de becas de posgrado de la UGR	8,923.30 €

### Total Gastos

<b>Total Presupuesto</b>	<b>113,640.80 €</b>
--------------------------	---------------------

### Ingresos

#### 12.1.- Subvenciones

Concepto	Importe
<b>Formalizadas</b>	
Aportación Cátedra UGR-VG	45,000.00 €
<b>Total subvenciones</b>	<b>45,000.00 €</b>

## 12.2.- Precios públicos

Concepto	Importe
Importe por alumno/a	2,451.46 €
Total precios públicos	68,640.80 €
<b>Total ingresos</b>	<b>113,640.80 €</b>

## Resumen

<b>Total Gastos</b>	113,640.80 €
<b>Total ingresos</b>	113,640.80 €
<b>Diferencia</b>	0.00 €