**III. Descripción breve de la estructura del TFM**

Consideramos que el TFM debe responder, tanto en estructura y contenido, a un trabajo de estudio según una de las tipologías descritas en la sección anterior. Además, debe integrar conocimientos y competencias adquiridos en diferentes módulos del máster.

A continuación, se propone la siguiente estructura que responde a los objetivos planteados del TFM:

* Portada, donde figure el título y autor.
* Índice.
* Resumen o Abstract.
* Introducción y antecedentes.
* Hipótesis de trabajo y objetivos.
* Material y métodos.
* Resultados.
* Discusión.
* Conclusiones.
* Referencias (utilizar estilo APA Style y cita estilo Harvard).
* Anexos.

No obstante, esta estructura es solo una guía general, y en cada tipo de proyecto se podrá adaptar para una mejor explicación y exposición del trabajo, previa consulta con el tutor.

Una vez aprobada la propuesta y asignado el tutor, los estudiantes deben acordar con el tutor hitos para recibir las indicaciones y revisión del trabajo realizado hasta el momento. Estos hitos podrán ser entre dos y cuatro, dependiendo de las indicaciones del tutor, y será necesario cumplirlos para aprobar el TFM. Si hay retrasos por causa justificada, el tutor deberá aprobarlos.

El anteproyecto deberá ser un documento breve, conciso y claro con la siguiente estructura:

* Título.
* Tipo (de los anteriores).
* Contexto de negocio o tecnológico.
* Objetivos de aprendizaje.
* Resultados esperados.
* Asignaturas/módulos relacionados con los objetivos y resultados.
* Métodos, materiales y tecnologías de uso potencial.

Es muy importante que la viabilidad se describa en el anteproyecto. Por ejemplo, si es un proyecto de data science, se debe detallar si se dispone o si se pueden conseguir los datasets relevantes. Si es de arquitectura, se debe detallar que los estudiantes disponen de los medios de computación, así como de las licencias para hacer las pruebas arquitectónicas. Finalmente, si es de emprendimiento, se debe indicar si se cuenta con el acceso a potenciales clientes para validar el producto o servicio proyectados.