

# Guía Docente

## DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Master Universitario en Dirección Estratégica de Comercio Internacional		
Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas		
Facultad/Escuela:	Escuela de Postgrado y Formación Permanente		
Asignatura:	Trabajo Fin de Máster		
Tipo:	Trabajo Fin de Master	Créditos ECTS:	6
Curso:	1	Código:	8139
Periodo docente:	Segundo semestre		
Materia:	Trabajo Fin de Master		
Módulo:	Proyecto		
Tipo de enseñanza:	Presencial		
Idioma:	Castellano		
Total de horas de dedicación del alumno:	150		
Equipo Docente	Correo Electrónico		
José María Peláez Marqués	jm.pelaez@ufv.es		

## DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

La asignatura del Trabajo Fin de Máster (TFM) del Máster Universitario en Dirección Estratégica de Comercio Internacional se trata del desarrollo del proyecto empresarial por parte del alumno en el ámbito del comercio internacional hipotético o no, en el que se reflejen los conocimientos adquiridos durante su formación. El TFM es una asignatura que solo podrá aprobarse una vez que se hayan superado todas las asignaturas del Máster. Para el desarrollo del trabajo el alumno será acompañado por un tutor.

## OBJETIVO

El objetivo general de la asignatura es que el alumno demuestre su capacidad para llevar a la práctica los conocimientos, habilidades y competencias adquiridos durante el desarrollo del máster, mediante un trabajo consistente en la creación de una empresa con unos objetivos propuestos

## CONTENIDOS

El alumno deberá realizar un trabajo y/o proyecto en el que demuestre el dominio de las competencias del Máster, tendrá a su disposición una Guía de elaboración detallada, en líneas generales:

### 1. ESTRUCTURA DEL PROYECTO:

#### 1.1. Portada

- Título
- Autores
- Tutor
- Máster de Referencia

Anterior al índice (no obligatorio)

- Dedicatoria
- Agradecimientos

#### 1.2. Índice

- Deberá contener los títulos de las secciones, capítulos y apartados debidamente paginados.
- Finalidad: ayudar al lector a la búsqueda inmediata de los contenidos del trabajo
- Desarrollo de cada uno de los componentes del índice

#### 1.3. Desarrollo de cada uno de los componentes del índice y paginado.

#### 1.4. Conclusiones

#### 1.5. Bibliografía

NOTA: Al finalizar el trabajo debe presentarse un listado de las referencias consultadas. Para su presentación deberá tenerse en cuenta lo siguiente:

- Orden alfabético de autores y fuentes consultadas.
- Cada referencia bibliográfica debe contener: apellido, nombre, año de publicación, título y editorial.

### 2. ANEXOS

- Índice de anexos
- Material estadístico y documentación (mail, fax, facturas, etc.)
- Información complementaria (por ejemplo: correspondencia con proveedores y clientes, catálogos de productos, etc...)

NOTA: Con objeto de facilitar las consultas, el material de los anexos debe ir paginado.

### 3. CUADROS

La elaboración de cuadros permite sintetizar información estadística acerca de un aspecto concreto (variables macroeconómicas, comercio exterior....)

Para una correcta interpretación de las tablas:

- Poner un título conciso
- Determinar en el título el período de cobertura
- Citar la fuente de los datos empleados
- Explicar las variables con llamadas al final del cuadro

### 4. OBSERVACIONES GENERALES PARA LA PRESENTACIÓN

- Utilizar tipo de letra adecuado
- Revisar la redacción
- Destacar los títulos
- Justificar texto
- Espaciar adecuadamente

## ACTIVIDADES FORMATIVAS

Para la elaboración del TFM al alumno se le asignará un tutor de TFM que tendrá como objetivo supervisar la realización del mismo así como acompañar en el desarrollo del mismo. Los alumnos contarán, asimismo, con el asesoramiento de los profesores especializados en cada fase de la operación.

### DETALLES OPERATIVOS:

1) Propuesta TFM: Una vez decidido el tema elegido, se decidirá sobre la aprobación del mismo y se procederá con la asignación de un tutor del TFM. Se denegarán aquellos temas en los que no se considere que puedan demostrar la adquisición de competencias generales y específicas desarrolladas durante su plan de estudios.

2) Entrega TFM: La entrega del TFM se realizará en la fecha indicada oficialmente a través del aula virtual. El alumno entregará una copia impresa y subirá el archivo digital al aula virtual en un buzón específico habilitado. Además, en el momento de la presentación, el alumno deberá entregar en mano un resumen ejecutivo y una copia de la presentación a cada uno de los miembros del tribunal.

3) Tribunales TFM: Los tribunales estarán compuestos por tres personas. El tutor podrá estar presente durante la defensa del trabajo, pero no formará parte del tribunal ni podrá participar.

### PAUTAS DE CÓMO AFRONTAR EL RETO DE REALIZAR UN PROYECTO EN COMERCIO EXTERIOR.

- En primer lugar realizar una clasificación de posibles productos que puedan ser objeto de exportación o importación.
- Países con los que se pueda realizar la operación, analizando si existe demanda del producto seleccionado o si se puede penetrar en ese mercado con un producto nuevo.
- Realizar un breve estudio de esos países y determinar cuál de ellos es el más apropiado para la operación a realizar, señalando los motivos de la elección.
- Una vez que se tenga claro lo expuesto anteriormente, se debe crear la empresa más adecuada para realizar la operación. Lógicamente, salvo que se lleve la operación a la realidad, solo se requiere que se cree de forma ficticia, pero con el nombre adecuado a la operación a realizar, teniendo en cuenta que si al final se consiguiera hacerla de forma real, sería más fácil continuar con el mismo nombre de la empresa creada.
- Es fundamental el estudio de la competencia, y estudiar las posibilidades de éxito que pudiera tener la operación seleccionada.
- Encontrar posibles proveedores y compradores.
- Y a partir de aquí, ir realizando el proyecto conforme al guión entregado por la escuela y a medida que se van estudiando los distintos módulos de que se compone el Máster.

Las actividades formativas, así como la distribución de los tiempos de trabajo, pueden verse modificadas y adaptadas en función de los distintos escenarios establecidos siguiendo las indicaciones de las autoridades sanitarias.

## DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
3 horas	147 horas

## COMPETENCIAS

### Competencias básicas

Poseer las habilidades de aprendizaje que permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran

medida autodirigido o autónomo.

Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.

Aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudios.

Integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.

Saber comunicar conclusiones -y los conocimientos y razones últimas que las sustentan- a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

## Competencias generales

Mostrar una capacidad de gestión estratégica del comercio internacional que, aglutinando los conocimientos adquiridos y considerando el escenario empresarial concreto, establezca los planes de acción necesarios para la consecución de los objetivos de negocio en las operaciones internacionales.

## Competencias específicas

Capacidad para aplicar los conocimientos, técnicas y herramientas adquiridas en el Master en un proyecto de negocio de comercio internacional.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Demuestra de forma fehaciente la comprensión del mercado internacional así como el conocimiento detallado de los diferentes subsistemas que forman cualquier organización en este ámbito y sus mecanismos de planificación y control.

Presenta un documento con formato de proyecto empresarial en el que se distingan las diferentes partes que lo integran, una estructuración lógica de las mismas y la orientación del conjunto a los resultados propuestos.

Es riguroso en la información usada en la elaboración del proyecto así como en los resultados y propuestas de actuación que en el mismo se sugieren.

Refleja en las propuestas de actuación el resultado de los procesos de análisis de la información relevante y de síntesis de la misma mediante propuestas de actuación y mecanismos de implementación coherentes con el entorno del proyecto y con los resultados que se pretenden conseguir.

Presenta el proyecto, tanto por escrito como oralmente, con el nivel de profesionalidad adecuado.

Refleja en las diferentes partes del Trabajo Fin de Máster el nivel de conocimiento y de familiaridad adecuado en lo relativo a los fundamentos teóricos abordados Identifica dentro del trabajo el pensamiento ético y la implicación social del mismo

Trabaja en equipo aplicando las herramientas para la interacción y grupal, la negociación y la comunicación en un entorno internacional.

## SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

Para realizar el trabajo fin de máster es necesario estar matriculado en la asignatura. Para su defensa posterior, es obligado haber superado la totalidad de las asignaturas del máster.

La evaluación del TFM se realizará a partir de la memoria desarrollada y la defensa, el día fijado por la dirección académica, ante un tribunal de profesores y/o profesionales. La nota final se compone de los siguientes ítems:

•**CONTENIDO** (documento entregado): 65% de la calificación final del TFM.

Calificación aportada por el tutor del TFM y por la aportada por los miembros del tribunal donde se realiza la defensa del trabajo. Los elementos que se tendrán en cuenta para la calificación del documento del TFM serán:

- la calificación INDIVIDUAL aportada por el tutor en relación con los ítems más representativos, como son: trabajo continuado, plan de negocio fundamentado y claridad y fluidez de la redacción. 30%
- la calificación aportada por los miembros del tribunal en relación con los ítems más representativos, como son: plan de negocio fundamentado y claridad y fluidez de la redacción:
  - oCalificación del proyecto (GRUPAL) 15%
  - oIntroducción, resumen ejecutivo y conclusiones finales (INDIVIDUAL) 20%

•**PRESENTACIÓN** (defensa presencial, individual y pública): 35% de la calificación final del TFM. Calificación obtenida en la defensa del trabajo ante un tribunal: Presentación y defensa realizada por el alumno frente al tribunal constituido al efecto, en donde se valorará fundamentalmente, la capacidad de síntesis, la fundamentación del plan de negocios y la calidad de las respuestas planteadas por el tribunal.

Los elementos que se tendrán en cuenta para la calificación de la defensa del TFM derivan de la estructura de la misma defensa y serán:

- oDefensa del proyecto (GRUPAL). APTO / NO APTO
- oDEFENSA FINAL del proyecto (INDIVIDUAL) preguntas de todo el proyecto 35%

Para superar esta asignatura del TFM se deberá obtener una nota de 5 o superior en la evaluación final del contenido de la memoria (Trabajo Fin de Máster).

El alumno que no apruebe el TFM en convocatoria ordinaria o no pueda defenderlo por tener suspensa alguna asignatura del máster, tendrá derecho a la convocatoria extraordinaria con los mismos criterios de evaluación. En la convocatoria extraordinaria se seguirá el mismo sistema de evaluación.

En caso de que las recomendaciones sanitarias nos obliguen a volver a un escenario de docencia en remoto los pesos del sistema de evaluación no se verán afectados. La defensa se realizará por videoconferencia, la cual será grabada, a través de las herramientas disponibles.

## **BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS**

### **Básica**

La Bibliografía será la recomendada por los tutores en función de la temática y ámbito de desarrollo en el que el alumno realice su TFM