

MÁSTER UNIVERSITARIO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

1. ASIGNATURA

Nombre: Trabajo de Fin de Máster (online)

Tipo de asignatura: Obligatoria

Trimestre: 1º, 2º y 3º trimestre

Créditos: 6 ECTS

Horas de dedicación del estudiante: 20 (dentro del aula virtual) / 130 (fuera del aula virtual)

Idioma de docencia: Castellano

2. PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

El trabajo final del Máster es un trabajo de investigación relativo a mercados, productos y/o empresas con actividad en el exterior. El trabajo se puede concretar alternativamente en forma de un plan internacional de negocios o una propuesta de creación de una empresa de forma que se demuestren las competencias adquiridas en el máster.

Se trata, en definitiva, de utilizar los conocimientos adquiridos a lo largo del máster promoviendo su aplicabilidad práctica en una situación real o simulada, con una empresa ya existente o en un negocio de nueva creación.

Los estudiantes contarán con el apoyo de un tutor, que será uno de los profesores o colaboradores del Máster. El tutor se encargará de comprobar el progreso de los trabajos, orientará en su elaboración y aportará sugerencias y recomendaciones para su desarrollo. En el calendario del curso se reservarán algunos períodos para la tutoría obligatoria, con objeto que se pueda evaluar el avance de los trabajos. Las fechas de entrega de los trabajos y el acto de defensa pública estarán también previstos en el calendario general del curso.

3. CONTENIDOS

Elección del tema y tipo de trabajo

Presentación de la memoria inicial

Hito 1: Diagnóstico de la situación, mercado y cliente

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.

Hito 2: Posicionamiento y selección del mercado. Dimensionamiento y análisis de la competencia.

Hito 3: Operaciones

Hito 4: Plan financiero

Hito 5: Preparación del informe final y de su defensa

Entrega del informe final y de la defensa oral.

4. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- Identificar las fases de internacionalización de una empresa (expansión, internacionalización y racionalización de las actividades).
- Dominar el análisis interno de la empresa para diagnosticar la viabilidad de iniciar la primera fase de internacionalización y consolidar el proceso
- Capacitar para diagnosticar la viabilidad de racionalizar los recursos de internacionalización de la empresa multinacional.
- Analizar, sintetizar e interpretar los datos y dominar su aplicación en el análisis del potencial de negocio de un país.
- Interpretar la situación actual y futura del entorno económico, jurídico, social y político internacional.
- Reconocer e identificar las fuentes de información y documentación internacional (públicas y privadas) sobre el potencial de negocio de un país y de un sector de actividad económica.
- Evaluar y seleccionar el pool de países con potencial para la internacionalización de la empresa identificando el encaje estratégico de la empresa con la oportunidad que cada uno representa.
- Capacidad avanzada para usar y desarrollar herramientas de síntesis y comunicación de información para la empresa internacional.
- Analizar en profundidad el sector, la competencia, el mercado, el consumidor y la distribución de cada país preseleccionado.
- Evaluar la selección del país adecuado para desarrollar el proceso de internacionalización de la empresa.

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.

- Diseñar la red logística internacional de apoyo a la internacionalización
- Integrar las políticas de responsabilidad social corporativa (RSC) de la empresa en el proceso de internacionalización.
- Definir y desarrollar un proyecto de investigación de mercado para la toma de decisiones en un entorno empresarial internacional.
- Diseñar, organizar y gestionar la fuerza de venta que se desplegará en los nuevos mercados.
- Integrar las diferentes áreas de la empresa en la toma de decisión de negocio en un entorno internacional simulado.
- Dominar y resolver los trámites y procedimientos jurídico- administrativos exigibles en el proceso de internacionalización.
- Reconocer y aplicar la información, sistemas y modelos financieros para desarrollar las operaciones financieras internacionales.
- Seleccionar, organizar, motivar y liderar los recursos humanos de la empresa en un entorno internacional.
- Dominar las herramientas y capacidad avanzada para desarrollar con éxito una negociación a nivel internacional teniendo en cuenta la importancia de los aspectos socioculturales específicos de cada región.
- Dominar y saber emplear las distintas formas de organización de la empresa internacional.

5. RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

- Reconocer relaciones entre los distintos mandos directivos en una empresa internacional.
- Dominar la confección de un diagnóstico de capacidad.
- Reconocer la estructura formal de un plan de empresa (business plan), plan de mejora para la internacionalización de empresa y/o de un estudio de investigación aplicada sobre un tema determinado.
- Dominar las herramientas para desarrollar con éxito una negociación con agentes y distribuidores.
- Dominar las herramientas para desarrollar con éxito una negociación de precios.
- Dominar la elaboración de un informe de país y sector de actividad económica.
- Evaluar información sobre condiciones de exportación.
- Reconocer oportunidades de negocio en mercados exteriores.
- Dominar la estructura del balance de situación de la empresa internacional.
- Establecer la guía adecuada para analizar la solvencia de una empresa.
- Dominar la elaboración de la parte financiera de un plan de empresa.

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.



- Conocer los instrumentos de financiación de las operaciones internacionales.
- Reconocer los riesgos financieros asociados a las operaciones internacionales.
- Situar la importancia de la logística en el comercio exterior.
- Dominar los componentes de la cadena de suministro de mercancías.
- Entender la importancia de la cultura en el proceso de negociación internacional.
- Reconocer la importancia de la negociación intercultural.
- Distinguir las distintas formas de organización de la empresa internacional.
- Dominar el alcance de la globalización en las pequeñas y medianas empresas.

6. METODOLOGÍA DOCENTE

El método de trabajo combina las siguientes metodologías:

- Metodologías activas: incluye casos prácticos, juegos de rol, resolución de problemas, presentaciones de temas por parte de los alumnos.
- Metodologías autónomas: incluye lecturas de textos y realización de trabajos individuales o en grupo.

7. EVALUACIÓN: FORMA Y CRITERIOS

MÉTODOS DE EVALUACIÓN	Ponderación
Seguimiento y evolución del trabajo	20%
Informe escrito (contenido y formalidades)	60%
Defensa oral	20%

8. ACTIVIDADES FORMATIVAS

- (En el Aula Virtual)
 - Consultas con el tutor especialista asignado
 - Defensa pública del proyecto
- (Fuera del Aula Virtual)
 - Actividades de investigación diversas para el desarrollo del proyecto (TFM)
 - Revisión bibliográfica
 - Redacción de la memoria escrita

9. PROFESORADO

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.

Coordinador de la asignatura: Dr. Manuel Cienfuegos Mateo

Dr. Manuel Cienfuegos Mateo

Catedrático acreditado de Derecho Internacional Público y Derecho de la Unión Europea de la Facultad de Derecho de la Universitat Pompeu Fabra (UPF) de Barcelona. Doctor en Derecho por la UPF. Maestrías en Integración Europea por la Universidad Autónoma de Barcelona y la Universidad Libre de Bruselas. Director adjunto del Máster de Negocios Internacionales (MUIBAL) de la Barcelona School of Management (BSM) y de ORLA (Observatorio de las Relaciones con Latinoamérica) de la UPF. Miembro del Consejo de Redacción de, entre otras, la *Revista General de Derecho Europeo* (España), la *Revista de Estudios Autonómicos y Federales* (España) y *Aportes para la Integración Latinoamericana* (Argentina). Consultor internacional y profesor invitado de diversas universidades extranjeras en temas de Derecho de la Unión Europea y Derecho de la integración latinoamericana. Autor de diversas monografías y estudios especializados en comercio internacional, procesos de integración europea y latinoamericanos y relaciones de la Unión Europea con países y bloques de integración en América Latina y Asia.

Datos de contacto: Tutorias.MUIBOL@bsm.upf.edu

Tutores/Mentores: Dr. Carles Murillo Fort, Dr. Tanguy Jacopin; Lucas Pussetto; Xavier Fornt, Isabel Pardos, Paola Cobos, Carles Salsas; José Luis Aznar, Pere Serra, José Luis Marín, Enrique Schonberg, Judith Mata

10. BIBLIOGRAFIA

Arias, F.G. (2006). Mitos y errores en la elaboración de tesis y proyectos de investigación. Caracas. Editorial Episteme.

Cano, M.J., Beviá, B. (2010) Estrategias y Plan de Internacionalización. Escuela de Organización Industrial. EOI

Eco, Umberto.(2001) Cómo se hace una tesis. Gedisa, Madrid.

Hernández-Sampieri, R. (2016). Metodología de la investigación. México. McGraw-Hill

Pulpón, A. Garrido, E.M., Delgado, P. Icart, M.T. (2012) Cómo elaborar y presentar un proyecto de investigación, una tesina y una tesis (metodología). Ediciones de la

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.



BARCELONA
SCHOOL OF
MANAGEMENT

Serafín, M.T. (1993) Cómo redactar un tema. Ediciones Paidós. Barcelona

La información recogida en este documento es a título informativo y puede sufrir modificaciones en las adaptaciones de cada curso académico. La Guía definitiva estará a disposición de los estudiantes matriculados en el entorno virtual antes del inicio de cada asignatura.