



ACUERDO VOLUNTARIO Y PROPUESTA DE TFT (F01)

Nombre y Apellidos:			
D.N.I.:		Teléfono móvil:	
Correo electrónico institucional donde realizar notificaciones			

EXPONE:

Que estando matriculado en el Máster Universitario en Marketing y Comercio Internacional

SOLICITA:

Que habiendo concertado Acuerdo Voluntario con:

Tutor/a	
Área de conocimiento	
Cotutor/a	

Le sea concedida la propuesta de TFT siguiente, atendiendo a la memoria cumplimentada al dorso¹:

TÍTULO DEL TRABAJO FIN DE TÍTULO:

--	--

Las Palmas de Gran Canaria, a	
Vº Bº Tutor/es que dirige el TFT	El estudiante
Fdo.:	Fdo.:

Tipo de Trabajo (según artículo 5 del Reglamento General para la Realización y Evaluación de Trabajos de Fin de Título de la ULPGC, publicado en el BOULPG nº 7 de 2011, de 4 de julio)

- Trabajo de investigación, desarrollo e innovación, y trabajos experimentales relacionados con la titulación
- Trabajo de revisión bibliográfica centrado en diferentes campos relacionados con la titulación
- Trabajo de carácter profesional directamente relacionado con los estudios cursados
- Otro trabajo ofertado por los Departamentos o por el propio estudiante que no se ajusta a las modalidades anteriores

¹ En el caso de tratarse de un trabajo en grupo, se ruega incluir un apartado adicional en forma de Anexo a este formulario, con el título "Estructura y organización del trabajo en grupo" en el que se detallen las distintas partes en las que se ha dividido el trabajo entre los integrantes del grupo y los objetivos perseguidos en cada una de ellas.



ACUERDO VOLUNTARIO Y PROPUESTA DE TFT (F01)

Descripción General del Trabajo (describir brevemente el contexto del trabajo y la situación, problema o aplicación concreta que se pretende abordar)

Propuesta metodológica y principales fuentes de información a utilizar

Competencias específicas de la titulación con las que más se relaciona el trabajo (Señalar mínimo 2 de la lista siguiente)

- CE2 - Adquirir la capacidad como especialista de identificar y resolver problemas de distribución y logística en las empresas.
- CE3 - Saber aplicar en investigaciones de diferentes contextos de marketing las técnicas y modelos del análisis estadístico
- CE4 - Capacidad para redactar proyectos de investigación y/o gestión de empresas.
- CE6 - Capacidad para identificar las necesidades de información en la empresa y proponer soluciones de sistemas de información eficientes.
- CE7 - Capacidad para detectar oportunidades de negocio basadas en la innovación y las nuevas tecnologías.
- CE8: Comprender y comunicar con rigor los conceptos relativos a la distribución y logística en las empresas.
- CE9 - Aplicar metódicamente los conceptos, metodologías y técnicas para evaluar y tomar decisiones de distribución y localización en las empresas.
- CE10 - Conocer y ser capaz de aplicar a nivel avanzado la legislación comercial e internacional que afecta a las empresas.
- CE11 - Ser capaz de diseñar, implementar y controlar estrategias de comunicación en la empresa.
- CE12 - Ser capaz de desempeñar las funciones propias de un profesional de la comunicación de las empresas.
- CE13 - Ser capaz de desempeñar las tareas propias de la actividad profesional en el departamento de comercio internacional de una empresa.
- CE14 - Ser capaz de interrelacionar los conocimientos y habilidades adquiridas en el conjunto de las materias para elaborar un informe o un trabajo de fin de master.
- CE15 - Comprender y comunicar con rigor los conceptos relativos a la internacionalización de las empresas y a la

- operativa del comercio internacional en las empresas.
- CE16.- Analizar las posibilidades de financiación y medios de pago existentes a nivel internacional y estimar los posibles riesgos de operar en contextos internacionales.
- CE17 - Conocer las distintas fuentes normativas en material fiscal internacional con objeto de identificar y cuantificar el impacto de las decisiones empresariales.
- CE18 - Capacidad para detectar oportunidades de negocio internacional basadas en la obtención, análisis e interpretación de información primaria y secundaria.
- CE19 - Aplicar los conceptos, metodologías y técnicas para evaluar y tomar decisiones en la internacionalización de las empresas.
- CE20 - Capacidad para integrar la Responsabilidad Social en las estrategias de la empresa y desarrollar Planes de Marketing Social.
- CE21 - Comprender los diferentes factores que afectan al comportamiento del consumidor y aplicar los conceptos, metodologías y técnicas para su estudio.
- CE22 - Capacidad para planificar, dirigir y controlar el equipo de ventas de una empresa.
- CE23 - Saber aplicar los métodos de investigación adecuados a la naturaleza de los distintos problemas de investigación.
- CE24 - Conocer y profundizar en las nuevas tendencias de investigación en Dirección y Comercialización de Empresas..