

Nº	Título proyecto	Tutor/a
1	Opciones de financiación de una empresa importadora	Paco Penella
2	Ayudas públicas y privadas para la exportación de productos españoles	Paco Penella
3	Evolución del mercado laboral dentro del sector del comercio internacional	Gabriela Laliga
4	Plan de prevención de riesgos laborales de una empresa transitaria	Gabriela Laliga
5	El comercio internacional y la tecnología	Toni Muñoz
6	La exportación del e-waste	Toni Muñoz
7	Búsqueda de nuevos mercados internacionales para los productos frescos españoles tras el bloqueo de Rusia	Rafa Pérez
8	Oportunidades de negocio de una empresa española en los países BRICS	Rafa Pérez
9	La innovación empresarial como elemento clave para la internacionalización de productos españoles	Rafa Pérez
10	Proceso de importación de un producto determinado para su posterior distribución en el mercado español	Rafa Pérez
11	Estrategias y proceso de internacionalización del arroz valenciano	Rafa Pérez
12	Impacto del comercio internacional sobre el crecimiento económico en España	Rafa Pérez
13	Adaptación de un modelo exitoso de negocio extranjero al mercado español	Rafa Pérez
14	Aceptación y acogida de la marca España para la internacionalización de productos españoles	Rafa Pérez
15	Proceso de internacionalización del juguete español en los países nórdicos	Rafa Pérez
16	El transporte aéreo de mercancías en un país concreto: evolución y perspectivas	Mónica Haro
17	El transporte marítimo de mercancías en España: evolución y perspectivas	Mónica Haro
18	Ventajas del transporte de mercancías por carretera frente a otros medios: evolución y perspectivas	Mónica Haro
19	Cómo negociar con éxito en Europa (país concreto)	Mónica Haro
20	Cómo negociar con éxito en Asia (país concreto)	Mónica Haro
21	Cómo negociar con éxito en América del Norte (país concreto)	Mónica Haro
22	Cómo negociar con éxito en África (país concreto)	Mónica Haro
23	La figura del operador logístico en el transporte internacional	Mónica Haro
24	Cómo elegir el Incoterm adecuado en una operación de transporte internacional	Mónica Haro
25	Cómo negociar con éxito en los Países Árabes (país concreto)	Ricard Murgui
26	Oportunidades de negocio de un producto valenciano en determinado país	Ricard Murgui
27	Variables de éxito de un producto valenciano en determinado país	Ricard Murgui
28	Plan de marketing internacional para un producto concreto respecto a un país determinado	Ricard Murgui
29	Estrategia de introducción de un producto concreto en un país específico	Ricard Murgui
30	Variables de negociación a contemplar en determinado país	Ricard Murgui

31	El diseño como factor estratégico en la actividad de exportación de un producto específico	Ricard Murgui
32	Proyecto de exportación de un producto para un país concreto	Ricard Murgui
33	Obstáculos con los que se va a encontrar un producto específico en su acceso a un mercado concreto	Ricard Murgui