



UNIVERSIDAD DE
COSTA RICA



ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN
DE NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE COSTA RICA



TCI

Técnico en
Comercio
Internacional



Antecedentes

El Programa Técnico en Comercio Internacional – PCI - ha sido ejecutado por FUDECI desde su fundación y existe un interés manifiesto de que continúe, ahora como parte del Programa de Educación Continua de la Escuela de Administración de Negocios de la Universidad de Costa Rica.

Objetivo General

El mundo globalizado actual exige, desde cualquier punto de vista, un conocimiento adecuado de los grandes temas del comercio internacional. Por esta razón, el TCI que se propone es un instrumento ideal para enriquecer y reforzar conocimientos en áreas estratégicas de esa especialidad.

Requisitos

Dos fotografías tamaño pasaporte.
Fotocopia de la cédula de identidad, por ambos lados.
Original y copia del título de bachillerato de secundaria.
Completar la boleta de inscripción.
Pago del primer módulo, y póliza estudiantil.

Horario de clase: Sábados 7:30 am. a 12:30 pm.

Teléfono: 2511-9199 / 2511-9186

Correo electrónico: oficinistapec.ean@ucr.ac.cr / ventanillapec.ean@ucr.ac.cr

Módulo I: (4 semanas)

Introducción al comercio globalizado

Temática:

1. Del comercio internacional al comercio global.
2. Los condicionantes del comercio internacional.
3. La división internacional del trabajo - Neoproteccionismo.
4. Los mercados y la cooperación económica internacional.
5. Los bloques regionales y la situación actual.
6. Los organismos especializados de las NN.UU.

Módulo II: (4 semanas)

Organización y funcionamiento de las empresas en el mercado internacional

Temática:

1. Evolución de la empresa internacional.
2. Diseño de la estrategia internacional de la empresa.
3. Estrategia para la selección de países y para la entrada en mercados exteriores.
4. Organización y planificación global.
5. Gestión de recursos humanos y aspectos culturales en la empresa internacional.
6. Empresa internacional, globalización y responsabilidad social.

Módulo III: (4 semanas)

Técnicas de exportación e Importación

Temática:

1. Regímenes de exportación.
2. Regímenes de importación.
3. Los sistemas arancelarios.
4. Procedimientos aduaneros.
5. Administración de los inventarios.
6. Auxiliares del comercio internacional.

Módulo IV: (4 semanas)

Aspectos contables y financieros aplicados al comercio internacional

Temática:

1. Costos y cotizaciones.
2. Competitividad y precios internacionales.
3. Introducción a las finanzas internacionales: la política económica, monetaria y cambiaria, fiscal y comercial o de comercio exterior.
4. El sistema financiero internacional y las NIIF.
5. Principales entes reguladores nacionales. SUGEF, seguros, administradoras de fondos de pensiones y Banco Central de Costa Rica.
6. Tipos de cambio para exportadores e importadores.

Módulo V: (4 semanas)

Medios de pago en la compraventa internacional

Temática:

1. Los medios de pago en el comercio internacional.
2. Cobertura de riesgos en los medios de pago.
3. Condicionantes en la elección del medio de cobro.
4. Cartas de crédito y otros documentos de pago.
5. Cobranzas, garantías y avales.
6. Seguros en la importación y la exportación.
7. Medios de pago digitales.

Módulo VI: (4 semanas)

Logística y transporte de carga internacional

Temática:

1. Aspectos básicos del transporte internacional.
2. Medios de transporte, empaque y embalaje y documentación.
3. INCOTERMS.
4. Optimización de procesos y enfoques logísticos y de distribución.
5. Logística especial: mercancías peligrosas, manipulación de cargas de gran tamaño y refrigeradas.
6. Seguros en el transporte internacional.

Módulo VII: (4 semanas)

Aspectos legales del comercio internacional

Temática:

1. El derecho y el comercio internacional: conceptos fundamentales y la contratación.
2. El entorno legal del comercio internacional: regionalización, multilateralismo. El GATT, la OMC y la OCDE.
3. Los tratados de libre comercio.
4. Mecanismos de protección internacional del comercio: prácticas de comercio desleal y sistemas preferenciales de acceso.
5. Los temas específicos del comercio internacional: propiedad intelectual, inversiones, y servicios.
6. Solución de diferencias.

Módulo VIII: (4 semanas)

Mercadeo internacional

Temática:

1. Introducción. El proceso gradual de internacionalización de la empresa y las decisiones básicas en el comercio internacional. Ubicación geográfica.
2. La creación de demanda en el mercado internacional. El estudio de mercado, las ferias y las misiones internacionales y el viaje de negocios. (Caso práctico).
3. Las formas de penetración en el mercado internacional: Los canales de introducción.
4. Variables controlables y no controlables en la mercadotecnia internacional. Crosscultural communication.
5. Diferencias culturales y dificultades de comercialización.
6. El mercadeo de servicios. El comercio electrónico.

Módulo IX: (4 semanas)

Internacionalización y cooperación entre empresas

Temática:

1. La cooperación entre empresas como estrategia internacional: alianzas y redes.
2. Las formas de internacionalización empresarial.
3. Las ventajas competitivas en los mercados: el análisis FODA con estrategias.
4. De las 4P's a las 4C's
5. La ética en los negocios internacionales.
6. La inversión extranjera directa: ventajas y desventajas.

Módulo X: (4 semanas)

Desarrollo del proyecto final de graduación

