

PROGRAMA TÉCNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL

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

MÓDULO I: (4 SEMANAS)

INTRODUCCIÓN AL COMERCIO GLOBALIZADO

Temáticas:

1. Del comercio internacional al comercio global.
2. El proceso gradual de internacionalización de la empresa y las decisiones básicas en el comercio internacional. Ubicación geográfica.
3. Los condicionantes del comercio internacional.
4. La división internacional del trabajo – Neoproteccionismo.
5. Los mercados y la cooperación económica internacional.
6. Integración económica. Los bloques regionales y la situación actual.
7. Los organismos especializados de las NN.UU.

MÓDULO II: (4 SEMANAS)

ASPECTOS LEGALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Temáticas:

1. El derecho y el comercio internacional: conceptos fundamentales y la contratación.
2. El entorno legal del comercio internacional: regionalización y multilateralismo - El GATT, la OMC y la OCDE.
3. Los tratados de libre comercio y el caso de Costa Rica
4. Mecanismos de protección internacional del comercio: prácticas de comercio desleal y sistemas preferenciales de acceso.
5. Temas específicos del comercio internacional: propiedad intelectual, IED y servicios.

MÓDULO III: (4 SEMANAS)

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y FUNCIONAMIENTO DE LAS EMPRESAS EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Temáticas:

1. Investigación de mercados exteriores.
2. Estrategia para la selección de países y para la entrada en mercados exteriores.
3. Evolución de la empresa internacional.
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 IV: (4 SEMANAS)

TÉCNICAS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

Temáticas:

1. Regímenes de exportación.
2. Regímenes de importación.
3. Documentación utilizada para el comercio internacional.
4. Los sistemas arancelarios.
5. Principios de merceología y procedimientos aduaneros.
6. Administración de los inventarios.
7. Auxiliares del comercio internacional.

MÓDULO V: (4 SEMANAS)

ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS APLICADOS AL COMERCIO INTERNACIONAL

Temáticas:

1. Costos y cotizaciones.
2. Competitividad y precios internacionales.
3. Introducción a las finanzas internacionales: la política económica, monetaria y fiscal.
4. El sistema financiero internacional y las NIIF.
5. Principales entes reguladores nacionales. SUGEF, Banco Central, COMEX y otros.
6. Efectos del tipo de cambio en el comercio internacional.

MÓDULO VI: (4 SEMANAS)

MEDIOS DE PAGO EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Temáticas:

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 VII: (4 SEMANAS)

ASPECTOS LEGALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Temáticas:

1. El derecho y el comercio internacional: conceptos fundamentales y la contratación.
2. El entorno legal del comercio internacional: regionalización y multilateralismo - El GATT, la OMC y la OCDE.
3. Los tratados de libre comercio y el caso de Costa Rica
4. Mecanismos de protección internacional del comercio: prácticas de comercio desleal y sistemas preferenciales de acceso.
5. Temas específicos del comercio internacional: propiedad intelectual, IED y servicios.

MÓDULO VIII: (4 SEMANAS)

MERCADEO INTERNACIONAL

Temáticas:

1. La creación de demanda en el mercado internacional. El estudio de mercado, las ferias y las misiones internacionales y el viaje de negocios.
2. Las formas de penetración en el mercado internacional: Los canales de introducción.
3. Variables controlables y no controlables en la mercadotecnia internacional.
4. Diferencias culturales y dificultades de comercialización.
5. El mercadeo de servicios y su importancia.
6. Aspectos básicos del comercio electrónico.

Conozca todos nuestros programas en

WWW.PEC-EAN-UCR.COM

Teléfonos (506) 2511-9186 y (506) 2511-9199 | WhatsApp (506) 6226-8294 | (506) 8786-7628
mercadeopec.ean@ucr.ac.cr | oficinistapec.ean@ucr.ac.cr
ventanillapec.ean@ucr.ac.cr

