

# PROGRAMA DE CAPACITACIÓN 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)

### ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DE LAS EMPRESAS EN EL MERCADO INTERNACIONAL

#### Temáticas:

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

#### 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 IV: (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 V: (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 VI: (4 SEMANAS)

### LOGÍSTICA Y TRANSPORTE DE CARGA INTERNACIONAL

#### Temáticas:

1. Aspectos básicos del transporte internacional.
2. Selección adecuada de medios de transporte.
3. Envase, empaque y embalaje.
4. Los términos de comercio internacional - INCOTERMS y arbitrajes.
5. Optimización de procesos y enfoques logísticos.
6. Logística especial: mercancías peligrosas, manipulación de cargas de gran tamaño y refrigeradas.
7. Los seguros en el transporte internacional.

## 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](http://WWW.PEC-EAN-UCR.COM)

Teléfonos (506) 2511-9186 y (506) 2511-9197 | WhatsApp (506) 6226-8294 | (506) 8786-7628  
mercadeopec.ean@ucr.ac.cr | oficinistapec.ean@ucr.ac.cr  
ventanillapec.ean@ucr.ac.cr

