



# Técnico en **Comercio Internacional**

**Obtené** los conocimientos y las herramientas necesarias para facilitar el entendimiento del entorno de los negocios internacionales.

## **8 módulos bimestrales:**

- **MÓDULO 1** - El Comercio Global
- **MÓDULO 2** - Aspectos legales del comercio exterior
- **MÓDULO 3** - Procedimiento aduaneros y fundamentos de merceología
- **MÓDULO 4** - Costeo y finanzas para la exportación
- **MÓDULO 5** - Investigación de mercados y estrategias de marketing internacional
- **MÓDULO 6** - Medios de pago y seguros de carga
- **MÓDULO 7** - Logística de exportación
- **MÓDULO 8** - Técnicas de negociación

# Técnico en

## Comercio Internacional

Este programa está dirigido a personas que se desempeñan en cargos relacionados con procesos de exportación o importación; además de personas que desean desempeñarse en actividades de comercio internacional tanto en empresas de bienes como de servicios. Tiene como objetivo formar a la persona con conocimientos técnicos de comercio internacional que le faciliten el entendimiento del entorno de los negocios internacionales, el establecimiento de estrategias comerciales de carácter internacional, gestión de procesos logísticos de exportación, aseguramiento de cargas, negociaciones internacionales y procesos de internacionalización en general.

### MÓDULO 1. EL COMERCIO GLOBAL

Entender la evolución, dinámica y entorno actual del comercio internacional. La teoría del comercio internacional, las razones teóricas del porqué exportan los países, que rol juegan las ventajas comparativas y competitivas. Identificar los principales bloques comerciales a nivel mundial. Conocer la evolución del comercio exterior de nuestro país y cuál es la plataforma de comercio internacional de Costa Rica en la actualidad.

### MÓDULO 2. ASPECTOS LEGALES DEL COMERCIO EXTERIOR

Comprender el marco legal que regula el comercio internacional. La OMC su historia y actualidad, los tratados comerciales, las normas de origen. Barreras arancelarias y no arancelarias al comercio exterior. El contrato de compra y venta internacional.

### MÓDULO 3. PROCEDIMIENTO ADUANEROS Y FUNDAMENTOS DE MERCEOLOGÍA

Estudiar el funcionamiento del sistema aduanero costarricense, las operaciones de importación y exportación y los principios de la clasificación arancelaria de mercancías.

### MÓDULO 4. COSTEO Y FINANZAS PARA LA EXPORTACIÓN

Comprender y definir adecuadamente los costos relacionados con la exportación de bienes y servicios.

### MÓDULO 5. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y ESTRATEGIAS DE MARKETING INTERNACIONAL

Adquirir los fundamentos teóricos prácticos para la identificación de oportunidades comerciales y el establecimiento de estrategias comerciales para aprovechar estas oportunidades. Adaptación de productos, segmentación de mercados, conocimiento del consumidor, fuentes de información cualitativa y cuantitativa para comprender mejor al consumidor internacional.

### MÓDULO 6. MEDIOS DE PAGO Y SEGUROS DE CARGA

Conocer los diferentes medios de pagos y los principios teóricos prácticos en el uso de seguros internacionales de carga.

### MÓDULO 7. LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN

Facilitar los aspectos teórico prácticos para gestionar eficientes procesos de logística internacional. Analizar los distintos medios de transporte internacional, documentos de exportación, incoterms.

### MÓDULO 8. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Brindar conocimientos teórico prácticos necesarios para establecer estrategias adecuadas para realizar negociaciones de compra y venta internacional.