COMERCIO Internacional

Un campo especializado

- Comercialización de exportaciones e importaciones
- Mercadotecnia para identificación de los mejores mercados para comercializar productos y servicios a nivel internacional.

Importancia de esta carrera

Los cambios drásticos histórico- políticos y económico-tecnológicos de fines de este siglo, han sido propicios para el desarrollo del comercio internacional y, por lo tanto, del auge de esta carrera en nuestro país:

- Apertura comercial para la exportación de productos tradicionales y no tradicionales a nuevos mercados.
- Apertura de las fronteras de los países para integrarse, en conjunto con otros, y así establecer convenios y tratados entre países y entre bloques de países ya organizados.
- Disminución de tasas de impuestos, agilización de procedimientos para ingresar productos y eliminación de impuestos.
- Toma de conciencia para cambiar la filosofía local de proteccionismo, dependencia y de tradición de comerciar con pocos países, para buscar otros mercados que nos ofrecen mejores precios y mejores posibilidades de intercambio.
- La creación del Ministerio de Comercio Exterior y del COMEX (Centro de Comercio Exterior) ha promovido y facilitado la búsqueda y concreción de oportunidades para el comercio internacional; también lo han hecho en ese sentido las cámaras empresariales y el Centro de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE), lo que ha permitido la convocatoria a foros y ferias internacionales, la capacitación y asesoramiento a empresarios y profesionales para desarrollar este campo y orientar sus empresas hacia una mejor competitividad.

¿Para qué está capacitado este(a) profesional?

Para trabajar en dos grandes áreas: Comercialización y Mercadotecnia a nivel internacional, de manera que puede:

- Manejar los trámites y procedimientos técnicos y administrativos del intercambio de bienes y servicios con otros países (importaciones y exportaciones).
- Dominar la legislación aplicable al comercio con otros países.
- Conocer sobre administración general y de recursos humanos.
- Dominar técnicas de mercadeo y de comercialización.
- Conocer y aplicar métodos y procedimientos para la administración del transporte y los seguros, y el riesgo en general.
- Saber de manejo de los productos de exportación, perecederos y no perecederos; saber de empaques y de embalage.
- Contar con conocimientos prácticos sobre inversiones, financiamiento y operación de mercados a futuro.
- Saber sobre control e intervención fiscal, principios aduaneros y procedimientos fiscales y tributarios.
- Saber de contabilidad, estadística y de soporte informático.
- Determinar costos en cualquier operación de comercio internacional, así como precios y volúmenes de exportación.
- Contar con amplios conocimientos en economía, finanzas y mercados internacionales.
- Diseñar operaciones de exportación para introducir con éxito productos en los mercados internacionales.
- Establecer efectos de los sistemas de financiamiento, costos y presupuestos, para la toma de decisiones referida al comercio internacional.
- Conocer las prácticas restrictivas y preferenciales del comercio internacional para lograr el mejor tratamiento a los productos y servicios que se desee exportar.
- Diseñar políticas generales para la promoción de las exportaciones, así como implementar las medidas necesarias para hacerlas efectivas.

Mercado de trabajo

Ocupan cargos o puestos en los siguientes ámbitos:

- En gerencias o departamentos de negocios internacionales.
- En gerencias o departamentos de exportaciones o de importaciones.
- En departamentos de compras internacionales.
- En departamentos de nuevos mercados.
- En gerencias o departamentos de transporte marítimo.
- En almacenes fiscales.
- En asesoría a empresas agro-exportadoras.
- En promoción de exportaciones.
- En negociación, asesoría y consultoría a empresas nacionales e internacionales.
- Como empresario o dueño de empresas relacionadas con el comercio internacional.

Características requeridas para esta profesión

- Ser personas emprendedoras, organizadoras, líderes, negociadoras.
- Interesadas en estar al día para comprender la realidad social y económica.
- Informadas sobre relaciones comerciales y economía mundial.
- Que les guste la matemática aplicada a los negocios.
- Con habilidad para visualizar oportunidades de negocios.
- Con interés por accesar información mediante sistemas electrónicos, por suscribirse a revistas especializadas, tener acceso a directorios comerciales y a bases de datos.

Reconocimiento a los siguientes profesionales por su participación en la elaboración de este artículo:

✓ Licda. Yazmín Charpentier- Directora de la Carrera de Comercio Internacional de la Universidad Internacional de las Américas.
✓ Srta. Gíniva Barquero, estudiante de Maestría en Comercio Internación de la Universidad Braulio Carrillo.
✓ Lic. Marvin Rodríguez, Asesor Económico de la Cámara de Industrias de Costa Rica, participó en un panel sobre carreras de Ciencias Económicas y Empresariales para un grupo de estudiantes.

Para uso educativo