

3655

CONSEJO NACIONAL DE

UNIVERSITARIA PRIVADA

Comercio Internacional

Acta Nº

91

Fecha de aprobación:

18-3-87

-UIF-

25-01-1987

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ESTUDIO DE MERCADO-DOCUMENTOS DE LA CARRERA

ABRIL 1986

ESTUDIO DEL MERCADO DE PROFESIONALES EN
COMERCIO INTERNACIONAL

Realizado Por:

Lic. José Pablo Sauma F.
Consultor en Economía

Diciembre 1985

INDICE

Introducción	1
1. Consideraciones Preliminares	2
1.1 Necesidades de Capacitación en Exportaciones	3
2. Las Posibilidades de Capacitación en el Area de Comercio Internacional	7
3. Análisis del Mercado de Profesionales en Comercio Internacional	11
4. Conclusiones Generales	22
Anexos	24

INTRODUCCION

El presente estudio ha sido realizado a solicitud de la Fundación Internacional de las Américas, con el fin de ser presentado al Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada (CONESUP), para justificar el que la carrera de Comercio Internacional (Bachillerato y Licenciatura) se imparta en la Universidad Internacional de las Américas.

El estudio está dividido en cuatro capítulos, dedicándose el primero a la exposición de algunos motivos para justificar a priori la necesidad de formación de recursos humanos en el área del Comercio Internacional. En el segundo capítulo se presentan las posibilidades de capacitación que existen actualmente en el área de interés.

En el capítulo siguiente se presenta una determinación y análisis del mercado al que se enfrentarían los futuros graduados de esta carrera y, finalmente en el cuarto capítulo se presentan las conclusiones generales del estudio.

1. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

Si bien es cierto las relaciones comerciales de Costa Rica con el exterior han tenido una gran importancia desde hace muchos años, lo cual se refleja en el alto porcentaje que han representado las importaciones y las exportaciones del Producto Interno Bruto, estas no han requerido de recursos humanos especialmente capacitados para llevarlas a cabo, por dos motivos principales:

- i) La mayor parte de las transacciones comerciales de Costa Rica se realizaban con Centroamérica, dentro del marco del Mercado Común Centroamericano (MCCA), existiendo una serie de mecanismos de comercialización ya establecidos, los cuales una vez conocidos por las empresas importadoras o exportadoras no presentaban mayor complicación.
- ii) El comercio con países fuera del área no mostraba tampoco mayores complicaciones por lo tradicional de los productos tanto de exportación (café, banano, carne, etc.) como de importación (combustibles, maquinaria y equipo, etc.)

Sin embargo, la situación ha cambiado, pues por una parte los problemas políticos y económicos de los países centroamericanos han debilitado el MCCA, por lo que ha sido necesario buscar nuevos mercados tanto para colocar nuestros productos de exportación, como para adquirir productos

que anteriormente se compraban en el área y, por otra, la crisis interna de principios de esta década y sobre todo el asfixiante servicio de la deuda externa, ha obligado a los encargados de la política económica a tomar medidas que permitan incrementar los ingresos de divisas al país, medidas que en general buscan la expansión de las exportaciones tradicionales y no tradicionales, especialmente a nuevos mercados fuera del MCCA (Promoción de exportaciones).

Entonces, a partir de lo anterior se tiene que tanto las empresas importadoras y exportadoras ya establecidas como las empresas que hasta ahora no han exportado pero lo quieren hacer, se tienen que enfrentar a mercados y mecanismos de comercialización desconocidos para ellos.

Es ante esta situación que se hace imprescindible la formación de recursos humanos con un amplio conocimiento de todos los aspectos relacionados con el comercio internacional.

1.1 Necesidades de capacitación en exportaciones

Si bien es cierto se necesita formar recursos humanos en comercio internacional, o sea, tanto en aspectos de importación como de exportación, únicamente este último aspecto ha sido investigado con anterioridad.

En esta sección se presentarán los principales resultados obtenidos en una investigación realizada por Marco A. Cordero, denominada "Necesidades de capacitación de personal para incrementar las exportaciones" 1/.

Es importante señalar que los resultados que se presentan a continuación fueron obtenidos a partir de información suministrada por 154 empresas industriales.

- i) El primer resultado importante es que únicamente un 35.2% de las empresas entrevistadas cuentan con personal capacitado en exportaciones.
- ii) La falta de capacitación ha provocado deficiencias en organización, capacidad del personal para ejecutar sus funciones y en la utilización de recursos. A su vez, estas deficiencias han causado problemas específicos como:
 - Dependencia respecto a los clientes en cuanto a los trámites que realizan en el extranjero.
 - Lentitud en el proceso de exportación.
 - Dificultad para alcanzar los objetivos fijados por la administración.

1/ Cordero, Marco A. Necesidades de Capacitación de personal para incrementar las exportaciones. Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica. Documento de trabajo N°60, 1983

- Costos elevados.
- Desperdicio de recursos.

iii) Se determinó que un 61.1% de las empresas necesitan capacitar a su personal en exportaciones, lo que:

"Significa que hay una deficiencia más o menos importante en el personal de las empresas, que debe corregirse mediante capacitación formal o no formal" 2/.

iv) Se encontró una relación directa entre el número de años que tienen las empresas de exportar y las necesidades de capacitación, o sea, que las empresas que más requerimientos tienen de capacitación son las que más años tienen de exportar.

Si bien el señor Cordero dice que:

"las cifras parecen indicar que el número de años en mercados extranjeros puede hacer más consciente a las firmas de la necesidad de capacitación de su personal" 3/.

también se debe considerar que estas empresas se están enfrentando a una situación nueva, que no pueden enfrentar con sus experiencias pasadas.

v) Finalmente, el último resultado importante (para efectos de este es

2/ Cordero, M.A., Op. Cit, pág. 31

3/ Cordero, M.A., Op. Cit, pág. 34

tudio) es que, como era de esperar, las empresas que exportan a Sur América y a otros mercados fuera del MCCA, Estados Unidos y el Caribe, son los que más requieren de capacitación.

2. LAS POSIBILIDADES DE CAPACITACION EN EL AREA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

Actualmente existen tres posibilidades de capacitación en el área de interés:

i) Cursos informales de capacitación:

Se consideran aquí aquellos cursos breves de capacitación (generalmente con una duración menos de quince días) que se imparten bajo el auspicio de alguna institución pública o una empresa privada, y que tienen por objeto dar una serie de conocimientos a los participantes sobre algún aspecto específico del comercio internacional. Además, generalmente no se exige ningún requisito académico para cursarlos.

Si bien es cierto que cursos de este tipo se imparten frecuentemente, es importante señalar que estos no son una opción importante para satisfacer los requerimientos de capacitación en el área considerada, principalmente por su brevedad y limitada temática.

ii) Programa de Comercio Internacional:

Este programa de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica y la Fundación para el Desarrollo del Comercio Internacional (FUDECI), en coordinación con el Centro para la Promoción de Exportaciones y de las Inversiones (CENPRO), y el Centro

de Comercio Internacional (CCI-UNCTAD-GATT) de Ginebra, Suiza, consta de 10 módulos independientes entre sí:

Los módulos son:

- Mercadeo de exportación.
- Organización de la empresa exportadora.
- Bases financieras del proceso exportador.
- Selección e investigación de mercados exteriores.
- La promoción en los mercados exteriores.
- Prácticas contractuales e instrumentos de apoyo en el Comercio Internacional.
- Contratación y selección de medios de transporte de carga y seguros.
- Prácticas regulativas y preferenciales en el Comercio Internacional.
- Técnicas y operaciones de importación.
- Introducción a la Teoría del Comercio Internacional.

Aquellas personas que completen los 10 módulos pueden obtener el título de Técnico en Comercio Internacional ya sea con la presentación de una Tesis de Graduación o con la aprobación de un Curso de Graduación.

La duración de los módulos es variable, aunque el título de Técnico se puede obtener en dos años.

Finalmente, ~~el~~ requisito de ingreso al Programa es, o haber trabajado por un mínimo de dos años en una empresa importadora o exportadora, o tener aprobado por lo menos tercer año en una carrera universitaria en el área de los negocios.

iii) Colegio Universitario de Alajuela (CUNA):

Esta institución de educación superior parauniversitaria ofrece la carrera de Comercio Exterior, la cual tiene una duración de tres años y conduce al título de Diplomado.

El requisito de ingreso es haber concluido la Educación Media.

El Plan de Estudios esta conformado por 33 materias, de las cuales 20 son de temas generales, administración de negocios y economía, y las 13 restantes son específicamente del área de comercio exterior:

- Relaciones económicas internacionales I y II.
- Técnicas de importación I y II.
- Finanzas del Comercio Exterior.
- Comercio Exterior de Costa Rica.
- Promoción de exportaciones.
- Investigación de mercados para la exportación.
- Comercio internacional de productos básicos.
- Aspectos técnicos de exportación.
- Organización de la empresa para la exportación.

Adicionalmente, una vez aprobado el Plan de Estudios se debe realizar un trabajo de graduación, el cual puede ser alguna de las siguientes opciones:

- a. Proyecto Programado.
- b. Práctica dirigida o supervisada.
- c. Seminario de graduación.
- d. Tesina.
- e. Prueba comprensiva.

3. ANALISIS DEL MERCADO DE PROFESIONALES EN COMERCIO INTERNACIONAL

El mercado a que se enfrenta y se enfrentará un profesional universitario (Bachiller y/o Licenciado) esta determinado únicamente por la demanda de mercado, pues no existe, según lo expuesto en el capítulo anterior, ninguna posibilidad en el país de recibir formación universitaria a nivel profesional. 1/

La estimación de la demanda actual y futura (a 2 y a 5 años) por tipo de profesionales se hizo por medio de una encuesta, la cual fue denominada "Encuesta sobre las necesidades de personal capacitado en Comercio Internacional" y fue realizada en noviembre de 1985. La boleta utilizada se encuentra en el Anexo 1 de este documento.

Como posibles demandantes de este tipo de profesionales se consideraron las empresas importadoras y las exportadoras y dentro del sector público el Centro para la Promoción de las Exportaciones y de las Inversiones (CENPRO). Como marco de referencia para la determinación de las empresas importadoras existentes se utilizó la "Guía Oficial 1984-1985" de la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras (CRECEX) y para las exportadoras la "Guía de Exportadores de Costa Rica 1984-1985", elaborada por la División de Servicios al Exportador de CENPRO.

1/ Estrictamente se debería considerar a aquellos profesionales que se hayan graduado en el extranjero, sin embargo, es de esperar que sean muy pocos, por lo que no se afectarán los resultados si no se consideran.

Dado en gran número existente de empresas, tanto importadoras (650) como exportadoras (1.050) se procedió a seleccionar una muestra aleatoria utilizando una tabla de números al azar. La muestra seleccionada en cada uno de los casos fue del 5%, o sea, 33 empresas importadoras y 52 exportadoras. En el anexo 2 se muestra el detalle de las empresas seleccionadas.

Sin embargo, no todas las empresas seleccionadas respondieron a la encuesta, teniéndose que, como se muestra en el Cuadro N° 1, en el caso de las empresas importadoras un 15.2% no respondieron y en el de las exportadoras un 30.8% tampoco lo hicieron. 1/

Lo anterior dio por resultado que las encuestas efectivamente realizadas representaran un 3.8% del universo considerado, porcentaje bastante alto para una muestra de este tipo.

Como característica importante de las empresas/institución entrevistadas se obtuvo, a partir de la pregunta 1 de la Boleta de la Encuesta, el número de empleados con que cuentan. Así, al considerar en conjunto las empresas importadoras y exportadoras, un 28.1% de ellos tienen 10 empleados o menos, un 26.6% tienen entre 11 y 30 empleados y un 45.3% tienen 31 empleados o más (Cuadro N°2). Al considerarlas por separado los porcentajes son 35.7%, 28.6% y 35.7% en el caso de las importadoras y 22.2%, 25.0% y 52.8% en el caso de exportadoras.

1/ En el Anexo 2 se especifican las empresas que no respondieron.

CUADRO N° 1. NUMERO DE EMPRESAS E INSTITUCIONES CONSIDERADAS
Y SELECCIONADAS PARA LA ESTIMACION DE LA DEMANDA
POR PROFESIONALES EN COMERCIO INTERNACIONAL,
SEGUN RESPUESTA, POR TIPO.
- Cifras absolutas y relativas -

TIPO	Total Consideradas	SELECCIONADAS					
		Total		Respondieron		No respondieron	
		Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo ^{1/}	Absoluto	Relativo ^{1/}
<u>TOTAL</u>	<u>1.701</u>	<u>86</u>	<u>5.1</u>	<u>65</u>	<u>75.6</u>	<u>21</u>	<u>24.4</u>
Empresas importadoras	650	33	5.1	28	84.8	5	15.2
Empresas exportadoras	1.050	52	5.0	36	69.2	16	30.8
Instituciones públicas 2/	1	1	100.0	1	100.0	0	0.0

1/ Porcentaje respecto al total de seleccionados.

2/ Específicamente el Centro para la Promoción de las Exportaciones y de las Inversiones (CENPRO).

CUADRO N° 2. EMPRESAS IMPORTADORAS Y EXPORTADORAS QUE RESPONDIERON
A LA ENCUESTA, POR NUMERO DE EMPLEADOS.
- Cifras absolutas y relativas -

Número de empleados	TOTAL		Importadores		Exportadores	
	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo
<u>TOTAL</u>	<u>64</u>	<u>100.0</u>	<u>28</u>	<u>100.0</u>	<u>36</u>	<u>100.0</u>
1 - 10	18	28.1	10	35.7	8	22.2
11 - 30	17	26.6	8	28.6	9	25.0
31 y más	28	45.3	10	35.7	19	52.8

FUENTE: Elaboración propia a partir de la "Encuesta sobre las necesidades de personal capa
citado en Comercio Internacional", realizada en noviembre, 1985.

Por otra parte, CENPRO cuenta con 72 empleados.

Si bien es cierto para determinar el tamaño de las empresas es necesario conocer además del número de empleados otras características (rama de actividad, valor de la producción, etc.) las cuales no fueron determinadas en la encuesta, pues no es ese su objetivo, para efectos de este estudio se considerarán como empresas pequeñas aquellas que cuentan con 10 empleados o menos, como medianas aquellos que cuentan con más de 10 empleados pero menos de 31, y como grandes aquellas que cuentan con 31 empleados o más.

Entonces, según lo determinado anteriormente, se tiene que en el caso de las empresas importadoras, son tan importantes las empresas pequeñas (generalmente distribuidoras de productos importados) como las grandes (empresas productoras o empresas comerciales). En el caso de las empresas exportadoras se tiene que, como era de esperar, las más importantes son las grandes, o sea, empresas productoras que exportan directamente, sin necesidad de recurrir a intermediarios (que en general son las empresas pequeñas y medianas).

A partir de la pregunta 2 de la Boleta, se determinó la disponibilidad de personal especialmente capacitado en comercio internacional, en las empresas/institución entrevistadas. En el caso de CENPRO, esta institución sí cuenta con personal capacitado, y en el caso de las empresas importadoras y exportadoras (Cuadro 3) se tiene que únicamente una tercera parte de ellas cuenta con personal especialmente capacitado en comercio internacional, porcentaje que es ligeramente mayor para las empresas importadoras (35.7%) que para las exporta-

CUADRO N° 3. PORCENTAJE DE EMPRESAS IMPORTADORAS Y EXPORTADORAS QUE CUENTAN CON PERSONAL CAPACITADO EN COMERCIO INTERNACIONAL, POR NÚMERO DE EMPLEADOS.
- Cifras relativas -

Número de empleados	TOTAL	IMPORTADORAS	EXPORTADORAS
<u>TOTAL</u>	<u>32.8</u>	<u>35.7</u>	<u>30.6</u>
1 - 10	16.6	0.0	37.5
11 - 30	52.9	62.5	44.4
31 y más	31.0	50.0	21.1

FUENTE: Elaboración propia a partir de la "Encuesta sobre las necesidades de personal capacitado en Comercio Internacional", realizada en noviembre de 1985.-

doras (30.6%) 1/. Adicionalmente, las empresas importadoras pequeñas no cuentan con personal capacitado en esta área, mientras que más de tres quintas partes de las medianas y la mitad de las grandes sí cuentan. En el caso de las exportadoras un porcentaje mayor de empresas pequeñas y medianas que grandes cuentan con personal capacitado en esta área, aunque se debe recordar que estas últimas representan más de la mitad de las empresas de este tipo efectivamente entrevistadas.

Respecto al tipo de formación que han recibido las personas contratadas por estas empresas (pregunta 3 de la Boleta) los resultados obtenidos, incluyendo los de CENPRO, son que un 14.9% de las personas han recibido capacitación informal, un 29.8% formación técnica, un 53.2% formación universitaria y un 2.1% formación a nivel de postgrado (maestría). Es importante hacer referencia al resultado obtenido sobre formación universitaria, ya que este debería haber sido mucho menor, por la inexistencia de posibilidades de formación a este nivel. Entonces se tiene que se podrían haber presentado dos situaciones que afectaron el resultado, la primera es que aún cuando los enumeradores que realizaron la Encuesta fueron claros con las personas entrevistadas, en gran mayoría los gerentes de las empresas, en el sentido de que les especificaban que se debía entender por formación universitaria aquella que conducía a la obtención del grado académico de Bachillerato o Licenciatura, los empresarios hayan hecho caso omiso de esta aclaración y por tanto, consideraran con formación

1/ En el estudio citado en el Capítulo 1 se obtuvo que un 35.2% de las empresas exportadoras entrevistadas contaban con personal capacitado en exportaciones, sin embargo se debe recordar que en ese estudio se consideraron únicamente empresas industriales, mientras que en este se consideraron además empresas agrícolas y comerciales.

universitaria en lugar de técnica a aquellos empleados que participan o han participado en el Programa de Comercio Internacional, por el hecho de que se imparte en la Sede Central de la Universidad de Costa Rica. La segunda situación que se pudo haber presentado es que algunos de los empleados de estas empresas participen o hayan participado en el Programa de Comercio Internacional y además sigan o hayan culminado estudios en una carrera del área de negocios que otorgue el grado de Bachillerato o Licenciatura (se debe recordar que uno de los requisitos de ingreso a ese Programa es tener aprobado como mínimo tercer año de una carrera de negocios), por lo que los empresarios probablemente consideraron que el Bachillerato o Licenciatura era en Comercio Internacional, lo cual no es correcto. Finalmente, conviene señalar que ante cualquiera de las dos situaciones que se haya presentado, los resultados globales de la Encuesta no se ven afectados.

Sobre el grado de capacitación de los empleados, en general los empresarios consideran que es satisfactorio para el desempeño de sus funciones (pregunta 4 de la Boleta). Sin embargo, como se expondrá más adelante, muchos de ellos sienten la necesidad de que su empresa cuente con profesionales en comercio internacional.

La estimación de la demanda actual por profesionales en Comercio Internacional se hizo a partir de la pregunta 6 de la Boleta (¿Cuántas personas necesita y con que tipo de formación?), considerando únicamente las necesidades de personas con formación universitaria, y la estimación de la demanda futura (a

2 a 5 años) se hizo a partir de la pregunta 9 de la Boleta (¿Cuántos emplea dos adicionales con formación universitaria en el área de Comercio Interna - cional considera Ud. que podría necesitar en los próximos dos años? _____ ¿y en los próximos cinco años? _____)

Antes de presentar los resultados obtenidos en esa estimación es importante señalar dos aspectos. En primer lugar, que se considera dentro de la forma - ción universitaria las carreras que conducen como mínimo al grado académico de Bachillerato pero también conducen al grado de Licenciatura, según lo espe - cificado en la pregunta 3 a los empresarios que respondían la encuesta, sien - do lo anterior importante porque dado que no es posible determinar los reque - rimientos de Bachilleres y Licenciados por separado, se debe considerar enton - ces ambas opciones. En segundo lugar, es importante señalar que los resulta - dos que se presentan a continuación, son los resultados obtenidos en la Encues - ta expandidos para el universo muestral, utilizando los factores de expansión para cada tipo de empresa (importadora, exportadora) estimados a partir de la muestra teórica y no de las entrevistas efectivamente realizadas.

Así se obtuvo, que actualmente las empresas importadoras y exportadoras requie - ren un total de 160 profesionales en Comercio Internacional, dado que la ofer - ta de este tipo de profesionales es nula, entonces actualmente existe un défi - cit en el mercado de 160 profesionales en comercio internacional (Cuadro 4), que se genera casi en partes iguales entre las empresas exportadoras e importa - doras.

CUADRO N° 4. DEMANDA POR PROFESIONALES EN
COMERCIO INTERNACIONAL ACTUAL
Y A 2 Y A 5 AÑOS, POR TIPO.

TIPO	Actual	A 2 años	A 5 años
<u>TOTAL</u>	<u>160</u>	<u>122</u>	<u>501</u>
Empresas importadoras	79	59	197
Empresas exportadoras	81	61	303
CENPRO	-	2	1

FUENTE: Elaboración propia a partir de la "Encuesta sobre las Necesidades de personal capacitado en Comercio Internacional", realizada en noviembre de 1985.

A dos años plazo las empresas/institución consideradas requerirán 122 profesionales adicionales y a 5 años plazo de 501 profesionales más. O sea, que considerando las cifras acumuladas, existirá durante los cinco años un déficit total de 783 profesionales en Comercio Internacional.

Es importante resaltar el hecho de que la demanda por este tipo de profesionales por parte de las empresas exportadoras será muy elevada a mediano plazo, lo cual es lógico pues apenas esta dando sus primeros resultados el Programa de Fomento a las Exportaciones .

Adicionalmente se tiene que, en general, las empresas medianas y grandes, tanto exportadoras como importadoras, son las que requieren este tipo de profesionales.

Finalmente, se obtuvo que, mientras un 62.5% de las empresas que actualmente requieren personal capacitado en comercio internacional (con cualquier tipo de capacitación) dijo tener problemas en conseguir ese personal, aduciendo principalmente escasez (pregunta 7 de la Encuesta), las empresas que cuentan con personal de este tipo pero actualmente no necesitan empleados adicionales, consideran en su mayoría que no les será difícil conseguir un sustituto o sustitutos a los empleados de este tipo que ya tienen contratados (pregunta 8 de la Encuesta). Lo anterior refleja como es que las empresas se dan cuenta de la escasez de este tipo de personal hasta que realmente lo necesitan.

4. CONCLUSIONES GENERALES

Dos aspectos permiten justificar a priori la necesidad de capacitación en comercio internacional:

- i) La situación actual de todos los países de Centroamérica incluyendo a Costa Rica, ha obligado a nuestros importadores y exportadores a recurrir a terceros mercados, tanto para adquirir como para colocar productos. Estos mercados presentan, en la mayoría de los casos, mecanismos de comercialización diferentes a los que tradicionalmente han enfrentado nuestros empresarios. Adicionalmente, como parte del programa general de reactivación económica, se ha implementado un Programa de Promoción de las Exportaciones el cual consiste en una serie de medidas tendientes a incrementar las exportaciones tradicionales y no tradicionales a mercados principalmente fuera del Mercado Común Centroamericano. En ambos casos se requiere recursos humanos especialmente capacitados para satisfacer las necesidades de las empresas y del país.
- ii) En un estudio reciente realizado a empresas exportadoras se ha determinado que la falta de personal especialmente capacitado en exportaciones ha provocado, entre otras, dependencia respecto a los clientes en cuanto a los trámites que se realiza en el extranjero y desperdicio de recursos. Por lo tanto, para superar estas situaciones se requiere de capacitación.

Actualmente no se imparte ninguna carrera a nivel profesional (Bachillerato o Licenciatura) en esta área, siendo las únicas posibilidades de capacitación, los cursos informales y las opciones que conducen a título de Técnico o Diplomado.

Dado entonces que la oferta de profesionales en Comercio Internacional es prácticamente nula, se determinó que actualmente existe un déficit de 160 profesionales de este tipo y además se determinó que, adicionalmente en el corto plazo (2 años) se requerirán 122 profesionales y en el mediano plazo (5 años) 501 profesionales.

Ante un déficit de tal magnitud se hace necesario que la carrera de Comercio Internacional se imparta en la Universidad Internacional de las Américas, pues de esta forma se estará logrando uno de los principales objetivos de la educación superior, el cual es proporcionar a la sociedad el tipo de profesionales que se requieran para el logro de los objetivos sociales, políticos y económicos.

ANEXOS

ANEXO 1

ENCUESTA SOBRE LAS NECESIDADES DE PERSONAL CAPACITADO
EN COMERCIO INTERNACIONAL

Nombre de la Empresa o Institución: _____

Funcionario entrevistado: _____

Cargo que desempeña: _____

1. ¿Con cuántos empleados cuenta su empresa/institución? _____

2. ¿Cuenta su empresa/institución con personal especialmente capacitado en Comercio Internacional?

SI ☒ (Pase a la pregunta siguiente)

NO ☒ (Pase a la pregunta 5)

3. ¿Con cuántos empleados de estos cuenta y qué tipo de capacitación tienen?

<u>Tipo de Capacitación</u>	<u>No.de Empleados</u>
Informal (cursos breves de capacitación, etc.)	_____
Técnica (título de técnico o diplomado)	_____
Universitaria (título de Bachiller o Licenciado)	_____
Otros (especifique): _____	_____
_____	_____
TOTAL	_____

4. ¿Considera usted que el grado de capacitación de estas personas es suficiente para lograr lo que la empresa/institución desea (espera) de ellos?

<u>Tipo de Capacitación</u>	SI	NO
Informal	☒	☒
Técnica	☒	☒
Universitaria	☒	☒
Otros (especifique): _____	☒	☒
_____	☒	☒

5. ¿En estos momentos necesita su empresa/institución personal (adicional) de este tipo? SI ☐ (Pase a la pregunta siguiente)

NO ☐ (Pase a la pregunta 8 si viene de la pregunta 4 ó pase a la pregunta 9 si viene de la pregunta 2)

6. ¿Cuántas personas necesita y con qué tipo de formación?

<u>Tipo de Formación</u>	<u>No. de Personas</u>
_____	_____
_____	_____
_____	_____

7. ¿Considera usted que tendrá dificultades para encontrarlas y por qué?

 _____ (Pase a la pregunta 9).

8. ¿Considera usted que en estos momentos tendría dificultades para encontrar un sustituto o sustitutos al personal de este tipo que tiene contratado?

SI ☐ ¿Por qué? _____
 NO ☐ _____

9. ¿Cuántos empleados adicionales con formación universitaria en el área de Comercio Internacional considera usted que podría necesitar en los próximos dos años? _____

¿Y en los próximos cinco años? _____

ANEXO 2

EMPRESAS SELECCIONADAS PARA LA ESTIMACION DE LA DEMANDA

I. EMPRESAS IMPORTADORAS (Total = 650, seleccionadas = 33)

A. Respondieron (total = 28)

- | | |
|--|---|
| 1. Mundial Ltda. | 15. ITT de Costa Rica S.A. |
| 2. Industrias Químicas | 16. Victory Maquinaria S.A. |
| 3. Proveedores de Equipo S.A. | 17. Eduardo García Montoya |
| 4. Alvaro Ramírez Chaves | 18. Almacén La Granja. |
| 5. Empresa Constructora Calderón
y Cía Ltda. | 19. Compañía Eric C. Murray S.A. |
| 6. M y C servicios para la cons-
trucción Ltda. | 20. Trison Ltda. |
| 7. Disprofar Ltda. | 21. CAFESA. |
| 8. CEBI S.A. | 22. Central de Mangueras S.A. |
| 9. DAN-ISA. | 23. MEDIFARMA S.A. |
| 10. Tecniclima S.A. | 24. Aluminicentro S.A. |
| 11. Johnson y Johnson de Costa Rica S.A. | 25. Copias Canon de Costa Rica S.A. |
| 12. Distribuciones exclusivas Ltda. | 26. Turicentro S.A. |
| 13. Distribuidora ENBO S.A. | 27. Representaciones Automotrices
Carrillo S.A. |
| 14. Agencias Guillén | 28. Laboratorios y representaciones
internacionales. |

B. No respondieron (total = 5)

1. Jorge Poveda Quirós
2. MESA
3. Comercial Industrial y Agropecuaria La Peira
4. LLANTRAC S.A.
5. Orange Crush de Costa Rica S.A.

II. EMPRESAS EXPORTADORAS (Total= 1.050; seleccionadas = 52)

A. Respondieron (Total = 36)

- | | |
|-------------------------------------|---|
| 1. Costa Rica Yates S.A. | 14. Creaciones Bon Bini S.A. |
| 2. Mecanizada Centroamericana Ltda. | 15. Bodega Agroindustrial Esquivel S.A. |
| 3. CONAPA. | 16. Servicios Diplomáticos Internacionales S.A. |
| 4. Hering y Hering. | 17. Moldes y Troqueles. |
| 5. Marroquinerías del Río. | 18. Concafe S.A. |
| 6. La Casa de las Revistas S.A. | 19. Econocentro S.A. |
| 7. Industrias metálicas Tauro | 20. ALCESA. |
| 8. Textiles artísticos. | 21. IMEKASA |
| 9. Deco Tintas S.A. | 22. ALVIMAR S.A. |
| 10. Tienda y confecciones Guevara. | 23. VACARI S.A. |
| 11. Industrias Nieto S.A. | 24. Viveros Bonaire S.A. |
| 12. Metalco. | |
| 13. Ticoflex. | |

- | | |
|---|---------------------------------------|
| 25. Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar. | 31. Puertas y Ventanas de Costa Rica. |
| 26. Industria Procesadora de alimentos Don Coco. | 32. Laboratorios SUKIA. |
| 27. International Fashion. | 33. AVANTI. |
| 28. Reyco Industrial. | 34. CORBEL. |
| 29. Industrias Termoplásticas Centroamericanas S.A. | 35. METALIN. |
| 30. Fábrica de Muebles Imperio. | 36. Roma Prince S.A. |

B. No respondieron (Total = 16)

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1. Industria ADECO Centroamericana. | 9. Explotaciones Agropecuarias S.A. |
| 2. COPAASA. | 10. Inversiones Juno |
| 3. WEINMEYER S.A. | 11. Inversiones Weld de Centro América S.A. |
| 4. Fosforera Costa Rica S.A. | 12. Importadora y Exportadora Cativa |
| 5. Coonaprosal R.L. | 13. Planta Industrial Procesadora de Aves S.A. |
| 6. Industria Nacional de Cordones. | 14. Agencias Orión S.R.L. |
| 7. Embotelladora Tica. | 15. Cariblanco S.A. |
| 8. EDUMA S.A. | 16. Industria Maderera Tea |

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

BACHILLERATO - MAESTRIA

PRESENTACION DE REQUISITOS

SAN JOSE, ABRIL 1986

INDICE

DESCRIPCION	PAGINA
PERFIL PROFESIONAL.....	1
PLAN DE ESTUDIOS.....	4
DESCRIPCION DE LOS CURSOS.....	10
DURACION Y CREDITOS DE LA CARRERA.....	90
REQUISITOS DE INGRESO Y GRADUACION.....	91
PROGRAMA DE TRABAJO COMUNAL.....	92
NECESIDADES DE BIBLIOTECA Y LABORATORIO.....	93
TITULOS Y GRADOS QUE SE OTORGAN.....	94
COSTOS DE MATRICULA Y MENSUALIDADES.....	95
ESTUDIO COMPARATIVO CON OTRAS UNIVERSIDADES.....	96
ANEXO 1, BIBLIOTECA BASICA DE LA CARRERA.....	98

PERFIL PROFESIONAL DEL GRADUADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

EL GRADUADO EN COMERCIO INTERNACIONAL FORMA PARTE DE LOS PROFESIONALES EN LAS CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS, EL CUAL SE HA ORIENTADO PARTICULARMENTE HACIA AQUELLA GAMA DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA QUE TANTO AUGE HA ADQUIRIDO EN LA VIDA Y DESARROLLO DE LAS ECONOMIAS NACIONALES DE NUESTROS DIAS, Y QUE LLAMAMOS LOS PROCESOS DE EXPORTACION E IMPORTACION.

ES INNECESARIO RECALCAR LA IMPORTANCIA DE ESTAS ACTIVIDADES, PARTICULARMENTE LA EXPORTACION PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE COSTA RICA. EN LAS PROXIMAS DECADAS, UNA DE LAS MAYORES ESPECTATIVAS PARA SACAR ADELANTE LA ECONOMIA NACIONAL, ASI COMO PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL LO CONSTITUYE ESTA ACTIVIDAD. ESTA EXIGE DE PARTE DE LAS EMPRESAS, ASI COMO DE LOS ORGANOS DE LA ADMINISTRACION PUBLICA RELACIONADOS CON ELLA, UN VASTO CONOCIMIENTO DE TODOS SUS DIFERENTES ASPECTOS (MERCADOTECNICOS, PROCEDIMENTALES, TRIBUTARIOS, FINANCIEROS, ECONOMICOS, ADMINISTRATIVOS, DE INVESTIGACION, ETC., TANTO DENTRO DEL PAIS, COMO EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

DENTRO DEL AMBITO DE LA EXPORTACION-IMPORTACION, SE REQUIEREN BASICAMENTE DOS TIPOS DE PROFESIONALES: UNO QUE, CON LA SUFICIENTE BASE ECONOMICO-ADMINISTRATIVA, CONOZCA Y SEA CAPAZ DE LLEVAR A CABO LOS PROCEDIMIENTOS Y TRAMITES REQUERIDOS PARA EL MANEJO DE AMBOS PROCESOS (EXPORTACION-IMPORTACION); OTRO DE NIVEL MAS ELEVADO, QUIEN, ADEMAS DE CONOCER LO ANTERIOR, TENGA UNA SOLIDA FORMACION ECONOMICO-FINANCIERA-MERCADOTECNICA PARA LA INVESTIGACION Y EL DESENVOLVIMIENTO EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES, QUE SEA CAPAZ DE ABRIR PERSPECTIVAS Y CAMPOS NUEVOS DE EXPORTACION PARA LO QUE SE HA VENIDO DENOMINANDO PRODUCTOS NO TRADICIONALES, LO CUAL SE RESUME EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION EE.UU., EUROPA Y ASIA PRINCIPALMENTE.

LOS GRADUADOS DE BACHILLERATO Y MAESTRIA EN LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL RESPONDEN RESPECTIVAMENTE A CADA UNO DE ESTOS DOS TIPOS DE PROFESIONALES MENCIONADOS.

ASI EL BACHILLER SERA CAPAZ DE:

- . MANEJAR LOS TRAMITES Y DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LAS OPERACIONES DE EXPORTACION.
- . FIJAR LA CLASE DE TRANSPORTE, SEGURO, EMPAQUE Y EMBALAJE, Y DETERMINAR SUS COSTOS, EN CUALQUIER OPERACION DE EXPORTACION.
- . DOMINAR LOS PROCEDIMIENTOS ADUANALES.
- . CONOCER Y DETERMINAR LOS DIVERSOS TIPOS DE IMPUESTOS, Y PARTICULARMENTE LOS ARANCELARIOS, APLICABLES A CADA CLASE DE PRODUCTO IMPORTADO, CONFORME AL ARANCEL VIGENTE.
- . PONER EN EJECUCION TECNICAS, Y MEJORAR LAS EXISTENTES, PARA LAS OPERACIONES DE IMPORTACION.
- . ELABORAR CONTRATOS DE DISTRIBUCION, CONTRATOS DE VENTA Y COBRO DE MERCANCIA (INCLUYENDO LAS CLAUSULAS DE ARBITRAJE INTERNACIONAL) DE UN DETERMINADO PRODUCTO.
- . SOLICITAR PARA LA IMPORTACION Y EXPORTACION DE DETERMINADOS PRODUCTOS LOS BENEFICIOS QUE CORRESPONDAN, TANTO EN LO RELATIVO AL APOYO FINANCIERO COMO FISCAL (INCENTIVOS ARANCELARIOS A LA IMPORTACION TEMPORAL, APOYO AL TRANSPORTE, GARANTIAS DE PAGO CONTRA RIESGOS POLITICOS Y COMERCIALES); CONOCER A FONDO LOS PROCEDIMIENTOS DE LA SOLICITUD, A QUE ORGANISMOS DIRIGIRSE, QUE DOCUMENTOS PRESENTAR, ETC.
- . PLANIFICAR Y PROGRAMAR LA ORGANIZACION INTERNA Y LA ORGANIZACION DISTRIBUTIVA COMPLETA DE UN DETERMINADO PROCESO EXPORTADOR DE UNO O VARIOS PRODUCTOS.
- . DISEÑAR Y PONER EN EJECUCION TECNICAS EFECTIVAS DE VENTA Y DE PROMOCION PUBLICITARIA.

POR SU PARTE, EL GRADUADO DE MAESTRIA EN COMERCIO INTERNACIONAL, ADEMAS DE LAS CAPACIDADES ADQUIRIDAS EN EL BACHILLERATO, PODRA:

- . TENER UN AMPLIO CONOCIMIENTO DE LA ECONOMIA, FINANZAS Y MERCADOS INTERNACIONALES.
- . HACER DISEÑOS EFECTIVOS DE OPERACIONES DE EXPORTACION PARA INTRODUCIR PRODUCTOS EXITOSAMENTE EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES.
- . DETERMINAR, COMPETITIVA Y RENTABLEMENTE, LOS PRECIOS Y VOLUMENES DE EXPORTACION.

- . ESTABLECER LA INCIDENCIA DE LOS SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO, COSTOS Y PRESUPUESTOS, PARA LA TOMA DE DECISIONES EN EL AREA DE LAS EXPORTACIONES.
- . LLEVAR A CABO, EN FORMA RAPIDA Y EFICAZ, INVESTIGACIONES DE GABINETE, ESTADISTICAS Y MOTIVACIONALES, CUANDO SEA NECESARIO.
- . INTERPRETAR RESULTADOS DE INVESTIGACIONES PARA FIJAR POLITICAS DEL PRODUCTO, DEL PRECIO, DEL TIPO DE DISTRIBUCION Y DE LA PROMOCION.
- . SABER CUANDO UNA DECISION DE PROMOCION O DE POLITICA DEL PRODUCTO REQUIERE UNA INVESTIGACION MOTIVACIONAL O UNA ENCUESTA ESTADISTICA
- . DISEÑAR CAMPAÑAS EFECTIVAS DE PROMOCION EN EL EXTERIOR, APLICANDO INVESTIGACIONES DE MERCADO Y MOTIVACIONALES A LA PUBLICIDAD.
- . ALCANZAR UN PROFUNDO CONOCIMIENTO DE LAS PRACTICAS RESTRICTIVAS Y PREFERENCIALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL, PARA LOGRAR EL MEJOR TRATAMIENTO PARA DETERMINADOS PRODUCTOS QUE SE DESEEN EXPORTAR A LOS MAS DIVERSOS PAISES DE TODO EL MUNDO.
- . DISEÑAR POLITICAS GENERALES PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES, ASI COMO IMPLEMENTAR LAS MEDIDAS NECESARIAS PARA HACERLAS EFECTIVAS.

EN CONSECUENCIA CON TODO LO ANTERIOR, EL PROFESIONAL GRADUADO DE LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL PODRA DESEMPEÑARSE EN LOS DIVERSOS ENTES PUBLICOS O PRIVADOS, RELACIONADOS CON EL COMERCIO EXTERIOR, LAS IMPORTACIONES Y LAS EXPORTACIONES, TALES COMO: EMPRESAS EXPORTADORAS, EMPRESAS IMPORTADORAS, AGENCIAS ADUANALES, Y EL SECTOR GOBIERNO A SABER: MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR CON SUS DIVERSAS DEPENDENCIAS, MINISTERIO DE HACIENDA, MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, INSTITUTO COSTARRICENSE DE TURISMO, BANCO CENTRAL, OTROS BANCOS NACIONALES Y COMERCIALES, OFICINA DEL CAFE, ETC. LAS FUNCIONES Y EL NIVEL QUE ASUMAN DENTRO DE LAS INSTITUCIONES Y EMPRESAS MENCIONADAS PODRAN SER LAS DESCRITAS EN ESTE PERFIL PARA CADA UNO DE LOS NIVELES DE GRADUACION.

PLAN DE ESTUDIOS DE LA CARRERA
DE COMERCIO INTERNACIONAL

CODIGO	MATERIAS	REQUISITOS	CREDITOS
PRIMER CUATRIMESTRE			
1	TECNICAS DE COMUNICACION	NO	4
2	MATEMATICA I	NO	4
3	CONTABILIDAD I	NO	4
4	INGLES I	NO	4
SEGUNDO CUATRIMESTRE			
5	INTRODUCCION AL SISTEMA ADUANERO Y NOMENCLATURA	3	4
6	CONTABILIDAD II	3	4
7	ESTADISTICA I	2	4
8	INGLES II	4	4
TERCER CUATRIMESTRE			
9	INTRODUCCION A LA COMPUTACION	7	4
10	INGLES III	8	4
11	PRACTICAS E INSTRUMENTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	5	4
12	ADMINISTRACION I	3	4
CUARTO CUATRIMESTRE			
13	ADMINISTRACION II	12	4
14	ARANCEL ADUANERO I	5	4
15	MERCADEO I	12	4
16	MERCEOLOGIA I	11	4
QUINTO CUATRIMESTRE			
17	ARANCEL ADUANERO II	14	4
18	ECONOMIA I	13	4
19	MEDIOS DE TRANSPORTE Y SEGUROS	11 16	4 4
20	MERCEOLOGIA II		4

SEXTO CUATRIMESTRE

21	LOGISTICA	19	4
22	TECNICAS DE IMPORTACION	17	4
23	ECONOMIA II	18	4
24	FINANZAS I	15	4

SETIMO CUATRIMESTRE

25	DERECHO ADUANERO	20	4
26	INVESTIGACION DE MERCADOS EXTERIORES	22-15	4
27	PRACTICAS Y REGULACIONES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	24	4
28	VALOR ADUANERO	22	4

OCTAVO CUATRIMESTRE

29	PROCEDIMIENTOS ADUANEROS	28	4
30	INTEGRACION ECONOMICA I	27	4
31	PROMOCION DE MERCADOS EXTERIORES	27	4
32	TESINA	28-27	4

TOTAL DE CREDITOS CONESUP PARA
OBTENER EL NIVEL DE BACHILLERATO

128

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS

PROGRAMA DE MAESTRIA

PRIMER CUATRIMESTRE

33	ECONOMIA INTERNACIONAL I	BACHILLERATO	4
34	TEORIA DEL ESTADO	BACHILLERATO	4
35	COMERCIO INTERNACIONAL I	BACHILLERATO	4
36	METODOS DE INVESTIGACION	BACHILLERATO	4

SEGUNDO CUATRIMESTRE

37	ECONOMIA INTERNACIONAL II	33	4
38	COMERCIO INTERNACIONAL II	35	4
39	INVESTIGACION DE MERCADOS I	36	4
40	COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	35	4

TERCER CUATRIMESTRE

41	TEORIA DE COMERCIO INTERNACIONAL	38	4
42	INVESTIGACION DE MERCADOS II	39	4
43	DERECHO INTERNACIONAL I	38	4
44	FINANZAS INTERNACIONALES I	37	4

CUARTO CUATRIMESTRE

45	DERECHO INTERNACIONAL II	43	4
46	MERCADEO INTERNACIONAL I	42	4
47	FINANZAS INTERNACIONALES II	44	4
48	SEMINARIO DE GRADUACION	43-44	4

QUINTO CUATRIMESTRE

49	ESTRATEGIA EMPRESARIAL I	48	4
50	CONTRATOS A FUTURO	47	4
51	TESIS	(CO-REQ 49-50)	8

TOTAL DE CREDITOS CONESUP PARA
OBTENER LA MAESTRIA
80 DESPUES DE OBTENER EL NIVEL DE BACHILLERATO

80

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
HORAS DE CLASE POR CURSO, LABORATORIO, PRACTICA
Y ESTUDIO, POR SEMANA.

		DISTRIBUCION TIEMPO SEMANAL			
CODIGO	MATERIAS	HORAS CLASE	PRACTICA O LABOR.	HORAS ESTUD.	TOTAL HORAS
PRIMER CUATRIMESTRE					
1	TECNICAS DE COMUNICACION	3	2	7	12
2	MATEMATICA I	3		9	12
3	CONTABILIDAD I	3	2	7	12
4	INGLES I	3	4	5	12
SEGUNDO CUATRIMESTRE					
5	INTRODUCCION AL SISTEMA ADUANERO Y NOMENCLATURA	3		9	12
6	CONTABILIDAD II	3	2	7	12
7	ESTADISTICA I	3	2	7	12
8	INGLES II	3	4	5	12
TERCER CUATRIMESTRE					
9	INTRODUCCION A LA COMPUTACION	3	2	7	12
10	INGLES III	3	4	5	12
11	PRACTICAS E INSTRUMENTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	3		9	12
12	ADMINISTRACION I	3	2	7	12
CUARTO CUATRIMESTRE					
13	ADMINISTRACION II	3	2	9	12
14	ARANCEL ADUANERO I	3		9	12
15	MERCADEO I	3	2	7	12
16	MERCEOLOGIA I	3		9	12
QUINTO CUATRIMESTRE					
17	ARANCEL ADUANERO II	3		9	12
18	ECONOMIA I	3	2	7	12
19	MEDIOS DE TRANSPORTE Y SEGUROS	3		9	12
20	MERCEOLOGIA II	3		9	12
SEXTO CUATRIMESTRE					
21	LOGISTICA	3	2	7	12

22	TECNICAS DE IMPORTACION	3	2	7	12
23	ECONOMIA	3	2	7	12
24	FINANZAS	3	2	7	12

SETIMO CUATRIMESTRE

25	DERECHO ADUANERO	3		9	12
26	INVESTIGACION DE MERCADOS EXTERIORES	3	2	7	12
27	PRACTICAS Y REGULACIONES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	3		9	12
28	VALOR ADUANERO	3		9	12

OCTAVO CUATRIMESTRE

29	PROCEDIMIENTOS ADUANEROS	3	2	7	12
30	INTEGRACION ECONOMICA I	3	2	7	12
31	PROMOCION DE MERCADOS EXT.	3	2	7	12
32	TESINA	3	7	2	12

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS

PROGRAMA DE MAESTRIA

DISTRIBUCION TIEMPO SEMANAL

CODIGO	MATERIAS	HORAS CLASE	PRACTICA O LABOR.	HORAS EST. D.	TOTAL HORAS
--------	----------	-------------	-------------------	---------------	-------------

PRIMER CUATRIMESTRE

33	ECONOMIA INTERNACIONAL I	3	2	7	12
34	TEORIA DEL ESTADO	3	2	7	12
35	COMERCIO INTERNACIONAL I	3	2	7	12
36	METODOS DE INVESTIGACION	3	4	5	12

SEGUNDO CUATRIMESTRE

37	ECONOMIA INTERNACIONAL II	3	2	7	12
38	COMERCIO INTERNACIONAL II	3	2	7	12
39	INVESTIGACION DE MERCADOS I	3	4	5	12
40	COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	3	2	7	12

TERCER CUATRIMESTRE

41	TEORIA DE COMERCIO INTER.	3	2	7	12
42	INVESTIGACION DE MERCADOS II	3	4	5	12
43	DERECHO INTERNACIONAL I	3	2	7	12
44	FINANZAS INTERNACIONALES I	3	2	7	12

CUARTO CUATRIMESTRE

45	DERECHO INTERNACIONAL II	3	2	7	12
46	MERCADEO INTERNACIONAL I	3	4	5	12
47	FINANZAS INTERNACIONALES II	3	2	7	12
48	SEMINARIO DE GRADUACION	3	2	7	12

QUINTO CUATRIMESTRE

49	ESTRATEGIA EMPRESARIAL I	3	2	7	12
50	CONTRATOS A FUTURO	3	2	7	12
51	TESIS	3	15	6	24

DESCRIPCION DE LOS CURSOS

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-1 TECNICAS DE COMUNICACION

1- OBJETIVO:

DESCUBRIR LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION HUMANA Y DEL LENGUAJE ORAL Y ESCRITO COMO LA PRINCIPAL FORMA DE COMUNICACION.

CONOCER LAS TECNICAS PROPIAS DE LAS DIVERSAS CLASES DE EXPRESION, ASI COMO LOS RECURSOS ESTILISTICOS PROPIOS DEL LENGUAJE

DESARROLLAR LAS DESTREZAS Y HABILIDADES NECESARIAS PARA UN OPTIMO USO DEL LENGUAJE COMO INSTRUMENTO DE COMUNICACION, PARTICULARMENTE DEL LENGUAJE ESCRITO.

2- CONTENIDO:

1- EL LENGUAJE Y LA COMUNICACION

2- CUESTIONES GRAMATICALES

3- CLARIDAD Y ORDEN EN LA REDACCION

4- PRECISION EN EL EMPLEO DEL LENGUAJE

5- ELEMENTOS TECNICOS DE LA REDACCION ADMINISTRATIVA

6- ORTOGRAFIA Y ACENTUACION

3- BIBLIOGRAFIA:

DE LA TORRIENTE, G. F. - COMO ESCRIBIR CORRECTAMENTE. EDIT. PLAYOR. MADRID, 1973 CIRCULO DE LECTORES

MARTIN VIVALDI, GONZALO CURSO DE REDACCION: DEL PENSAMIENTO A LA PALABRA. TEORIA Y PRACTICA DE LA COMPOSICION Y DEL ESTILO. EDIT. PARANINFO. MADRID.

BASULTO, HILDA. -

CURSO DE REDACCION DINAMICA. EDIT.
TRILLAS, MEXICO. 1976.

PAZOS ETHEL. -

ACENTUACION Y ORTOGRAFIA. EUNED. SAN JOSE

ALONSO, AMADO Y UREÑA
ENRIQUE. -

GRAMATICA CASTELLANA. EDITORIAL LOSA-
DA, BUENOS AIRES.

CASARES, JULIO. -

DICCIONARIO IDEOLOGICO DE LA LENGUA
ESPAÑOLA. EDIT. GUSTAVO GILI.
BARCELONA (SEGUNDA EDICION) 1959.

1- OBJETIVO:

EL OBJETIVO FUNDAMENTAL DEL CURSO ES OBTENER UNA NIVELACION DE LOS ESTUDIANTES EN CUANTO A SU CONOCIMIENTO EN MATEMATICA, DE TAL FORMA QUE LES PERMITA ASIMILAR LOS CONOCIMIENTOS QUE COLATERALMENTE SE IMPARTEN EN LA CARRERA. EN SEGUNDO LUGAR, SE PRETENDE INTRODUCIR AL ESTUDIANTE EN LAS NUEVAS TECNICAS Y HERRAMIENTAS QUE BRINDAN LAS MATEMATICAS Y QUE SON NECESARIAS PARA EL DESARROLLO POSTERIOR DE SU FORMACION PROFESIONAL.

2- CONTENIDO:

- 1- CONJUNTOS.
- 2- CONJUNTOS NUMERICOS.
- 3- POTENCIAS.
- 4- RAICES.
- 5- MONOMIOS Y POLINOMIOS.
- 6- FORMULAS NOTABLES Y FACTORIZACION.
- 7- SIMPLIFICACIONES DE FRACCIONES COMPLEJAS.
- 8- ECUACIONES LINEALES Y DESIGUALDADES.
- 9- ECUACIONES SIMULTANEAS CON DOS INCOGNITAS DE PRIMER GRADO.
- 10- FUNCIONES.

3- BIBLIOGRAFIA:

- REES, SPARKS, REES. ALGEBRA CONTEMPORANEA. EDIT. MC. GRAW HILL.
- ALGEBRA A. BALDOOR. EDICIONES Y DISTRIBUCIONES CODICE S. A. MADRID, EDICIONES 1979.
- SEYMUR, LIPPCHUTS. TEORIA DE CONJUNTOS Y TEMAS AFINES. EDIT. MC. GRAW HILL. SERIE DE COMPENDIOS SCHAUN.

BRITTON KRIEHN, RUTLAN. MATEMATICA UNIVERSITARIA.
EDIT. CONTINENTAL.

DROOYAN, HADEL Y FLEMING. ALGEBRA ELEMENTAL. EDIT. LIMUSA.

BARNETT. ALGEBRA Y TRIGONOMETRIA. EDIT. MC. GRAW HILL.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-3 CONTABILIDAD I

1- OBJETIVO:

SE PRETENDE QUE EL ESTUDIANTE EMPLEE LOS CONCEPTOS TEORICOS, TECNICOS Y PRACTICOS DE LA ACTIVIDAD CONTABLE CON EL FIN DE CONOCER Y APLICAR ASPECTOS FINANCIEROS Y ADMINISTRATIVOS DE LAS DIFERENTES ACTIVIDADES COMERCIALES. DE ESTA FORMA EL ESTUDIANTE COMPRENDERA LA NECESIDAD E IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD.

2- CONTENIDO:

- 1- ACTIVO, PASIVO Y CAPITAL.
- 2- PROCEDIMIENTOS BASICOS DE LA CONTABILIDAD.
- 3- CAMBIOS EN EL CAPITAL Y CIERRE DE LIBROS.
- 4- AJUSTES POR GASTOS E INGRESOS ACUMULADOS.
- 5- AJUSTES POR INGRESOS Y GASTOS DIFERIDOS.
- 6- OPERACIONES CON MERCANCIAS.
- 7- ORGANIZACION DE LOS ESTADOS Y DEL MAYOR.
- 8- CONTABILIDAD DE INVENTARIOS.
- 9- ACTIVO FIJO.
- 10- PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD.

3- BIBLIOGRAFIA:

H. A. FINNEY Y H. MILLER.
CURSO DE CONTABILIDAD, INTRODUCCION.

COLEGIO CONTADORES PUBLICOS DE COSTA RICA.
RESUMEN DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD.

W. W. PYLE Y J. A. WHITE.
PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE CONTABILIDAD.

A. TOM NELSON.
CONTABILIDAD ACELERADA.

EDITORIAL UNED.
PRIMER CURSO DE CONTABILIDAD.

K. W. PERRY.
INTRODUCCION A LA CONTABILIDAD.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-4 INGLÉS I

1- OBJETIVO:

QUE LOS ESTUDIANTES SE CAPACITEN PARA LA COMPRENSION Y TRADUCCION DE LECTURAS.

QUE LOS ESTUDIANTES APRENDAN A RECONOCER LAS ESTRUCTURAS BASICAS DE LA LENGUA INGLESA.

QUE EL ESTUDIANTE ADQUIERA UN VOCABULARIO BASICO NO MENOR DE TRES MIL PALABRAS.

QUE SE FAMILIARICE CON EL USO DEL DICCIONARIO.

2- CONTENIDO:

- 1- IDENTIFICACION DE PALABRAS DENTRO DE LA ORACION: SUSTANTIVO, ADJETIVO, ETC.
- 2- PREPOSICIONES DE LUGAR: SUFIJOS-NESS, -ER, -OR.
- 3- DEMOSTRATIVOS, PALABRAS INTERROGATIVAS, VERBO TO BE, TO HAVE, VERBOS REGULARES, FORMACION DEL PLURAL, SUFIJOS -AL, -ION, IST.
- 4- VERBOS MODALES, ADVERBIOS DE FRECUENCIA, FRASES PREPOSICIONALES, SUFIJO -LY.
- 5- LOS PRONOMBRES PERSONALES: EL SUFIJO -ITY.
- 6- PREPOSICIONES DE TIEMPO, VERBOS COMPUESTOS.
- 7- SUFIJO -OUS, PALABRAS DE MULTIPLES FUNCIONES.
- 8- PRONOMBRES POSESIVOS, TERMINOS DE ENLACE, SUFIJOS -ENT, -ENCE, -ANCE, FORMA COMPARATIVA Y SUPERLATIVA DE SUSTANTIVOS, ADJETIVOS, Y ADVERBIOS.
- 9- CONJUNCIONES, PRONOMBRES REFLEXIVOS, PREFIJOS -IN, -IM, -UN. EL PRETERITO PERFECTO Y EL PLUSCUAMPERFECTO.
- 10- CONJUNCIONES CORRELATIVAS, PREPOSICIONES DE DIRECCION, MODO;

SUFIJOS -IAN; VOZ PASIVA, FRASES PREPOSICIONALES EN FUNCION ADVERBIAL.

- 11- INTENSIFICADORES, SUFIJOS -EN, -IVE. ORACIONES SUBORDINADAS ADJETIVAS, SUSTANTIVAS Y ADVERBIALES.
- 12- PRONOMBRES INDEFINIDOS, SUFIJOS-LESS, ADJETIVOS COMPUESTOS.
- 13- USO DE IF EN LAS ORACIONES CONDICIONALES.
- 14- SUFIJO -ING Y SUS DIFERENTES USOS EN INGLES.

3- BIBLIOGRAFIA:

BONNIE BROWN Y OTROS. BASIC-ENGLISH FOR STUDENTS OF SOCIAL SCIENCES AND HUMANITIES.

ELVIA CAMPUZANO Y OTROS. READING. STRUCTURE & STRATEGY.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-5 INTRODUCCION AL SISTEMA ADUANERO Y NOMENCLATURA

1- OBJETIVO:

CONOCER LA PARTICIPACION DE LA ADUANA DENTRO DEL ORDENAMIENTO ECONOMICO NACIONAL, SU ORGANIZACION, EL ROL FISCALIZADO QUE LE CORRESPONDE EN RELACION CON LAS OPERACIONES DEL COMERCIO EXTERIOR, SU TERRITORIO JURISDICCIONAL Y SU RELACION CON OTROS ORGANISMOS NACIONALES O INTERNACIONALES.

CONOCER LAS DIFERENTES TECNICAS DE CLASIFICACION QUE SE APLICAN EN LAS NOMENCLATURAS ESTADISTICAS Y TECNICAS APLIQUEN MUY BIEN LA NOMENCLATURA DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA (NCCA) QUE ENTRARA EN VIGENCIA EN COSTA RICA A FINALES DE 1986 Y LOGREN EL CONOCIMIENTO BASICO REFERENTE A LA IMPORTANCIA DE CONTAR CON UNA NOMENCLATURA ACTUALIZADA AL DESARROLLO INDUSTRIAL-COMERCIAL-TECNICO.

2- CONTENIDO:

- 1- LOS ORIGENES DE LA ADUANA
- 2- LAS CARACTERISTICAS DE LA ADUANA COMO SERVICIO PUBLICO.
- 3- LOS OBJETIVOS DE LA ADUANA.
- 4- LAS LEYES FUNDAMENTALES QUE REGULAN LA ACTIVIDAD ADUANERA.
- 5- LA JURISDICCION DE LA ADUANA.
- 6- LA ORGANIZACION DE LA ADUANA.
- 7- LAS OPERACIONES Y TRAMITES ADUANEROS.
- 8- EL DEPOSITO O ALMACENAMIENTO DE LAS MERCANCIAS.
- 9- LA PRENDA ADUANERA.
- 10- LOS AGENTES ADUANEROS.
- 11- LA RESPONSABILIDAD DE LA ADUANA POR LA PERDIDA O DAÑO DE LAS MERCANCIAS.

- 12- LAS INFRACCIONES ADUANERAS Y EL DERECHO A RECLAMO POR LAS AC-
TUACIONES DE LA ADUANA.
- 13- GENERALIDADES SOBRE ARANCELES Y NOMENCLATURAS.
- 14- GENERALIDADES SOBRE ALGUNAS CLASIFICACIONES Y NOMENCLATURAS
OFICIALES.
- 15- LA NOMENCLATURA DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA. (NCCA)
- 16- LA NOMENCLATURA DEL SISTEMA ARMONIZADO.

3- BIBLIOGRAFIA:

NOMENCLATURA DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-6 CONTABILIDAD II

1- OBJETIVO:

AMPLIAR LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL CURSO DE CONTABILIDAD I, A TRAVES DE LOS CONCEPTOS DE SISTEMA CONTABLE, CUENTAS DEL BALANCE GENERAL DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.

2- CONTENIDO:

- 1- SIST. DE CONTABILIDAD.
- 2- CONTABILIDAD RELACIONADA CON EL EFECTIVO.
- 3- DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR..
- 4- INVENTARIO Y COSTO DE VENTAS.
- 5- ACTIVO FIJO.
- 6- PASIVOS A CORTO Y LARGO PLAZO.
- 7- SOCIEDAD ANONIMA.

3- BIBLIOGRAFIA:

PYLE-WHITE-LARSON. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE CONTABILIDAD.
EDITORIAL CECSA. OCTAVA EDICION.

FINNEY MILLER. CONTABILIDAD INTERMEDIA.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-7 ESTADISTICA I

1- OBJETIVO:

ADIESTRAR AL ESTUDIANTE EN EL MANEJO Y HABILIDADES NUMERICAS UTILES EN LAS CIENCIAS ECONOMICAS.

INTRODUCIR LOS CONOCIMIENTOS PRINCIPALES DE LA CIENCIA ESTADISTICA A FIN DE QUE SIRVAN DE BASE PARA LA COMPRESION DE LAS TECNICAS QUE SE APLICAN EN LA ESTADISTICA INFERENCIAL.

LOGRAR QUE EL ESTUDIANTE ADQUIERA LA HABILIDAD PARA LA RECOLECCION, ORGANIZACION Y PRESENTACION DE INFORMACION PARA EL ESTUDIO ANALITICO.

2- CONTENIDO:

1- INTRODUCCION.

2- PRESENTACION DE LOS DATOS ESTADISTICOS.

3- DISTRIBUCION DE FRECUENCIAS.

4- MEDIDAS DE TENDENCIA CENTRAL.

5- MEDIDAS DE VARIABILIDAD.

6- NUMEROS RELATIVOS.

7- DISTRIBUCION NORMAL.

3- BIBLIOGRAFIA:

GOMEZ, MIGUEL. ESTADISTICA DESCRIPTIVA. VOLUMEN I Y II. EDITORIAL UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA. SAN JOSE, 1979.

GOMEZ, MIGUEL. TEMAS DE ESTADISTICA GENERAL. PUBLICACIONES UNIVERSIDAD DE COSTA RICA. SAN JOSE, 1971.

DOWNIE N. M. Y HEATH R. W. METODOS ESTADISTICOS APLICADOS. EDICIONES DEL CASTILLO. 1971.

QUINTANA, CARLOS. ESTADISTICA ELEMENTAL. PUBLICACIONES UNIVERSIDAD DE COSTA RICA. 1976.

SPIEGEL, M. ESTADISTICA (SERIE SCHAUM).

HOEL H. PAUL, JESSEN R. ESTADISTICA PARA ADMINISTRACION Y ECONOMIA.
EDITORIAL. CECSA.

SHAO P. STEPHEN. ESTADISTICA PARA ECONOMISTAS Y ADMINISTRACION DE
EMPRESAS.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-8 INGLÉS II

1- OBJETIVO:

- 1- AL FINALIZAR EL CURSO DE INGLÉS TÉCNICO II PARA ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS, EL ALUMNO PODRÁ:
 - A- TRADUCIR CON MÁS PRECISIÓN TEXTOS DE LA ESPECIALIDAD, DE INGLÉS A ESPAÑOL.
 - B- LEER PASAJES RELACIONADOS CON LA ESPECIALIDAD DE COMERCIO INTERNACIONAL.
 - C- COMPRENDER LO LEÍDO.
- 2- TRADUCIR EN FORMA ESCRITA, TEXTOS DE SU ESPECIALIDAD, DE INGLÉS A ESPAÑOL CON MÍNIMO DE TRADUCCIÓN DEL 80% EN UN LAPSO APROXIMADO DE DOS HORAS Y MEDIA.
- 3- LEER TEMAS DE SU ESPECIALIDAD CON UN 80% DE ACIERTO.
- 4- IDENTIFICAR EL TEMA CENTRAL Y LAS IDEAS PRINCIPALES DE LA LECTURA.

2- CONTENIDO:

EL CURSO EN SU MAYORÍA SE BASARÁ EN LA TRADUCCIÓN DE TEXTOS QUE TENGAN RELACIÓN CON EL CAMPO DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y EN GENERAL TEXTOS QUE PRESENTEN ALGUNA DIFICULTAD AL ALUMNO CUANDO SE ENFRENTA CON EL, DE MANERA QUE ESA DIFICULTAD LE SIRVA DE PREPARACIÓN INMEDIATA A LA PERSONA INTERESADA. ADemás SE EXPLICARÁN LAS ESTRUCTURAS GRAMATICALES QUE APAREZCAN EN EL CONTEXTO Y QUE OFREZCAN DIFICULTAD A LOS ALUMNOS, ASÍ COMO LAS ESTRUCTURAS GRAMATICALES BÁSICAS.

3- BIBLIOGRAFÍA:

SANDRA CONTINETT. THE LANGUAGE OF ACCOUNTING IN ENGLISH. REGENTS PUBLISHING. COMPANY, INC.

ANDREW JENKINS-MURPHY. THE LANGUAGE OF MARKETING IN ENGLISH. REGENTS PUBLISHING. COMPANY, INC.

MONEY AND BANKING, PETERK. OPPENHEIM. THE LANGUAGE OF INTERNATIONAL

FINANCE IN ENGLISH. REGENTS
PUBLISHING. COMPANY, INC.

PETER DRUCKER, MANAGEMENT.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-9 INTRODUCCION A LA COMPUTACION

1- OBJETIVO:

- 1- INTRODUCIR AL ESTUDIANTE AL CONOCIMIENTO DE LA INFORMATICA.
- 2- PROPORCIONAR AL ESTUDIANTE CONOCIMIENTOS BASICOS QUE REQUERIRA A LO LARGO DE SU CARRERA.
- 3- FORMAR AL ESTUDIANTE PARA REALIZAR UN ANALISIS SISTEMATICO DE LOS PROBLEMAS Y DE LA BUSQUEDA DE SUS SOLUCIONES.

2- CONTENIDO:

1- ELEMENTOS DE HARDWARE, SOFTWARE E INFORMACION:

CONCEPTO DE COMPUTADOR (DEFINICIONES BASICAS)
COMPONENTES DE HARDWARE

DIAGRAMA DE UNIDADES BASICAS
DESCRIPCION DE UNIDADES

MEMORIA PRINCIPAL
UNIDAD CENTRAL DE PROCESO
UNIDAD DE CONTROL
UNIDADES DE I-O

COMPONENTES DE SOFTWARE

PROCESO DE GENERACION DE UN PROGRAMA
COMPILADORES E INTERPRETADORES

INTRODUCCION AL MANEJO DE INFORMACION

METODOS DE PROCESAMIENTO

BATCH
EN LINEA

ORGANIZACION DE DATOS

ARCHIVOS
REGISTRO

DATO ELEMENTAL
ETIQUETA
BLOQUEO
TIPOS DE ARCHIVOS POR MODO DE
ORGANIZACION Y ACCESO

BASES DE DATOS

DEFINICION DE BANCO DE DATOS
DEFINICION DE BASE DE DATOS
TIPOS DE BASES DE DATOS

2- DIAGRAMACION ESTRUCTURADA

DIAGRAMAS DE FLUJO

CONCEPTO DE DIAGRAMA DE FLUJO
FIGURAS Y ESTRUCTURAS BASICAS DE LA DIAGRAMACION
ESTRUCTURADA

SECUENCIA
DO WHILE
DO UNTIL
IF THEN ELSE

PROGRAMACION MODULAR
CARACTERISTICAS DE UN PROGRAMA ESTRUCTURADO
USO DE COMENTARIOS EN PROGRAMAS
DIAGRAMAS Y ARREGLOS

DIAGRAMAS CON VECTORES
DIAGRAMAS CON MATRICES

DIAGRAMACION Y APLICACIONES USANDO ARCHIVOS

3- BIBLIOGRAFIA:

LEVINO GUTIERREZ, GUILLERMO. INTRODUCCION A LA COMPUTACION Y A LA
PROGRAMACION ESTRUCTURADA. EDITORIAL
MC GRAW HILL, 1984.

MORA, JOSE LUIS Y MOLINA, ENZO. INTRODUCCION A LA INFORMATICA.
EDITORIAL TRILLAS, 1984.

SANDERS, DONALD H. INFORMATICA: PRESENTE Y FUTURO. EDITORIAL
MC GRAW HILL, 1985.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-10 INGLES III

1- OBJETIVO:

CURSO QUE PREPARA AL ESTUDIANTE EN LA LECTURA Y COMPRESION DE TEXTOS CON UN GRADO DE COMPLEJIDAD MAYOR RESPECTO AL NIVEL II. ADEMAS REQUIERE PRODUCCION ORAL DEL IDIOMA: RESPUESTAS A PREGUNTAS, FORMULACION DE PREGUNTAS.

2- CONTENIDO:

EL ESTUDIANTE PODRA COMUNICARSE ORALMENTE A UN NIVEL MINIMO EN TEMAS DE SU ESPECIALIDAD, O SEA QUE PODRA MANTENER UNA CONVERSACION ACEPTABLE EN TEMAS DE SU AREA PARA LO CUAL SE AMPLIARA EL CONTENIDO DE LOS CURSOS DE INGLES I Y II.

3- BIBLIOGRAFIA:

SANDRA CONTINETT. THE LANGUAGE OF ACCOUNTING IN ENGLISH. REGENTS PUBLISHING. COMPANY, INC.

ANDREW JENKINS-MURPHY. THE LANGUAGE OF MARKETING IN ENGLISH. REGENTS PUBLISHING. COMPANY, INC.

MONEY AND BANKING, PETER K. OPPENHEIM. THE LANGUAGE OF INTERNATIONAL FINANCE IN ENGLISH. REGENTS PUBLISHING. COMPANY, INC.

PETER DRUCKER, MANAGEMENT.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-11 PRACTICAS E INSTRUMENTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1- OBJETIVO:

FAMILIARIZAR AL PARTICIPANTE EN LOS CONCEPTOS Y PRACTICAS CONTRACTUALES DEL COMERCIO EXTERIOR.

DESCRIBIR AL PARTICIPANTE LOS PROCEDIMIENTOS PARA LA SOLUCION DE LOS CONFLICTOS CONTRACTUALES INTERNACIONALES.

QUE EL PARTICIPANTE CONOZCA Y PUEDA EVALUAR TODOS LOS INSTRUMENTOS DE APOYO A LA EXPORTACION QUE EXISTAN EN EL PAIS.

2- CONTENIDO:

1- PROBLEMÁTICA DE LA COMPRA-VENTA INTERNACIONAL.

2- PAPEL Y SIGNIFICACION DE LOS "INCOTERMS".

3- INSTRUMENTOS DE APOYO FISCAL A LA EXPORTACION.

4- MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES.

5- CREDITO DOCUMENTARIO.

6- INSTRUMENTOS DE APOYO FINANCIERO Y CREDITICIO.

7- INSTRUMENTOS DE APOYO ADMINISTRATIVO.

8- SOLUCION DE CONFLICTOS EN LAS CONTRATACIONES INTERNACIONALES.

3- BIBLIOGRAFIA:

SNIDER, DELBERT. "INTRODUCTION TO THE INTERNATIONAL ECONOMICS".
CUARTA EDICION. RICHARD D. IRWIN, INC. HOMEROD,
ILLINOIS, 1967.

"FINANCIACION DE LAS EXPORTACIONES", CENTRO DE COMERCIO
INTERNACIONAL CCI-UNCTAD-GATT, GINEBRA. 1974.

CUNDIFT SLILL, GOVONI. FUNDAMENTOS DE MERCADEO MODERNO
H.B.C. MONT GOMERY (ARTICULO FORUM V. X1 No. 2- ABRIL-JUNIO 1975.

POOLER JR..- EL GERENTE DE COMPRAS Y SUS FUNCIONES. EDIT. PREN-
TICE HALL.

ALONSO, AMADO Y URENA.- GRAMATICA CASTELLANA. EDITORIAL LOSADA,
BUENOS AIRES.

1- OBJETIVO:

- 1- SE PRETENDE QUE EL ESTUDIANTE COMPRENDA EL PAPEL QUE JUEGA LA ADMINISTRACION COMO CIENCIA, EN LA ADMINISTRACION DE EMPRESAS.
- 2- ADEMAS SE DESARROLLARA EN LOS ESTUDIANTES APTITUDES PARA QUE APRENDAN A DESENVOLVERSE EN PUBLICO, ASI COMO LEER Y ESTUDIAR.

2- CONTENIDO:

- 1- MUESTRA LOS FUNDAMENTOS NECESARIOS PARA LA COMPRESION DE LA NATURALEZA E IMPORTANCIA DEL ADMINISTRAR COMO ARTE Y DE LA ADMINISTRACION COMO CIENCIA.
- 2- RESUME DE COMO NACIO EL PENSAMIENTO ADMINISTRATIVO.
- 3- ANALISIS DEL PROCESO LOGICO DE LA PLANEACION. SU NATURALEZA, IMPORTANCIA Y ETAPAS.
- 4- SU IMPORTANCIA, JERARQUIA, RED Y ESTRUCTURA, LA NATURALEZA, PROCESO, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA A.P.O.
- 5- FORMULACION DE PREMISAS. TIPOS Y SU FORMULACION EFICAZ.
- 6- LA TOMA DE DECISIONES COMO PARTE ESENCIAL PARA LA PLANEACION.
- 7- LA FORMULACION DE ESTRATEGIAS Y POLITICAS COMO GUIAS DE PENSAMIENTO Y ACCION DENTRO DE LA ACCION DE PLANEAR.
- 8- LA EXPLICACION DE LA NATURALEZA Y PROPOSITO DE LA ORGANIZACION.
- 9- AGRUPAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES EN ESTRUCTURAS ORGANIZADAS. LOS TIPOS EXISTENTES, SUS VENTAJAS Y DESVENTAJAS Y SU UTILIZACION SEGUN LAS CARACTERISTICAS DE CADA EMPRESA.
- 10- DEFINICION DE LAS DIFERENTES RELACIONES DE AUTORIDAD, LA LINEA, EL STAFF, Y LA AUTORIDAD FUNCIONAL. EXPLICACION DEL USO DE CADA RELACION.
- 11- ANALIZA EL PROBLEMA DE LA DELEGACION Y EL NIVEL DE DISPERSION DE LA AUTORIDAD EN UNA ORGANIZACION.

- 12- LA TECNICA DE SELECCION DE PERSONAL.
- 13- LA TECNICA DE EVALUACION DE PERSONAL.
- 14- LA TECNICA DE DESARROLLO Y CAPACITACION DE PERSONAS.
- 15- VISION GENERAL EN LO REFERENTE A LA DIRECCION Y LIDERAZGO Y LAS RELACIONES DE ELLO CON EL SISTEMA TOTAL DE LA ADMINISTRACION.
- 16- AREA DE MOTIVACION, ANALIZANDO VARIOS MODELOS DEL COMPORTAMIENTO HUMANO.
- 17- SE ANALIZAN LOS MAS IMPORTANTES ENFOQUES Y TEORIAS SOBRE EL LIDERAZGO Y SU SIGNIFICADO PRACTICO PARA UNA ADMINISTRACION EFECTIVA.
- 18- LA COMUNICACION, COMO SE DA Y FACTORES QUE LA DIFICULTAN ASI COMO LOS PRINCIPIOS QUE DEBEN SEGUIRSE PARA QUE LA MISMA SEA EFECTIVA.
- 19- EL SISTEMA Y PROCESO DE CONTROL, SU IMPORTANCIA Y LA NECESIDAD DE CONTROLES PRE-ALIMENTATIVOS CONTRA RETROALIMENTATIVOS.
- 20- LAS TECNICAS DE CONTROL MAS UTILIZADOS (PRESUPUESTOS ETC).

3- BIBLIOGRAFIA:

KOONTZ Y O DONNEL. "CURSO DE ADMINISTRACION MODERNA". EDIT. MC. GRAW HILL. MEXICO.

1- OBJETIVO:

FAMILIARIZAR AL ESTUDIANTE CON EL PAPEL QUE JUEGA LA ADMINISTRACION COMO CIENCIA PRACTICA, EN LA ADMINISTRACION DE EMPRESAS, Y LA IMPORTANCIA QUE DENTRO DE ESTE CONCEPTO, TIENEN LOS RECURSOS HUMANOS.

AL FINALIZAR EL CURSO, EL ESTUDIANTE COMPRENDERA LAS DIVERSAS TAREAS DE LA ADMINISTRACION EMPRESARIAL Y PODRA IDENTIFICAR Y APLICAR LOS CONCEPTOS DE LA PLANEACION ESTRATEGICA EMPRESARIAL.

2- CONTENIDO:

1- EL PROCESO GERENCIAL Y LOS RECURSOS HUMANOS:

- 1.1. ELTON MAYO Y SU CONTRIBUCION A LA TEORIA DEL CONOCIMIENTO.
- 1.2. TEORIAS MOTIVACIONALES.
- 1.3. TEORIAS "X" y "Y".
- 1.4. LIDERAZGO: ESTILOS DE DIRECCION.
- 1.5. SUPERVISION Y ACCION DISCIPLINARIA.

2- PLANEAMIENTO ESTRATEGICO:

- 2.1. EL ENTORNO EMPRESARIAL.
- 2.2. EL INTERNO DE LA EMPRESA.
- 2.3. PROCEDIMIENTOS PARA LA FORMULACION DE ESTRATEGIAS

3- DISEÑO DE ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES.

4- ADMINISTRACION POR OBJETIVOS.

5- CIRCULOS DE CALIDAD.

6- EXPOSICIÓN SOBRE TRABAJOS DE INVESTIGACION.

7- EL PROCESO ADMINISTRATIVO Y SU APLICACION EN LA EMPRESA EXPORTADORA.

8- EVOLUCION DE LA ORGANIZACION INTERNA DE LA EMPRESA EXPORTADORA.

9- SELECCION DE CANALES DE DISTRIBUCION EN EL EXTERIOR. INCLUYE:

1. CANAL FISICO: STOCKS, LOTES ECONOMICOS.
 2. CANAL DE TRANSACCIONES: MANEJO DE VENDEDORES, RUTAS, ETC.
- 10- LA EXPORTACION A TRAVES DE CONSORCIOS Y COMERCIALIZADORAS.
- 11- LA ESTRATEGIA DE PENETRACION EN LOS MERCADOS EXTERIORES.
- 3- BIBLIOGRAFIA:
- CEDENO G. ALVARO. ADMINISTRACION DE LA EMPRESA. EDITORIAL UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA. 4A. EDICION. SAN JOSE. 1984.
- DRUCKER, PETER. LA GERENCIA. TAREAS, RESPONSABILIDADES Y PRACTICAS. 5TA. EDICION. 1983.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-14 ARANCEL ADUANERO I

1- OBJETIVO:

CONOCER LAS SECCIONES VI Y VII, CAPITULOS 28 AL 40, DEL ARANCEL DE IMPORTACION.

CLASIFICAR EN EL ARANCEL LOS DIVERSOS PRODUCTOS CONTENIDOS EN LAS SECCIONES Y CAPITULOS REFERIDOS PRECEDENTEMENTE.

2- CONTENIDO:

- 1- CONCEPTO GENERICO DE NOMENCLATURA. NOMENCLATURAS ESTADISTICAS. NOMENCLATURAS ARANCELARIAS. CARACTERISTICAS DE LAS NOMENCLATURAS PARA LA AGRUPACION DE MERCANCIAS.
- 2- ANTECEDENTES HISTORICOS DE LOS ARANCELES ADUANEROS. CONCEPTO DE ARANCEL. ELEMENTOS QUE COMPONEN EL ARANCEL ADUANERO. PRINCIPIOS BASICOS EN QUE SE SUSTENTAN LOS ARANCELES ADUANEROS.
- 3- DEFENSA DE LA BALANZA DE PAGOS.
- 4- CONCEPTO DE IMPUESTOS. FORMAS QUE ADOPTAN LOS IMPUESTOS.
- 5- FUNDAMENTO JURIDICO DEL IMPUESTO.
SUJETOS DEL IMPUESTO.
ELEMENTOS DEL IMPUESTO.
CLASES DE IMPUESTO.
EL IMPUESTO DE ADUANAS.
- 6- LA LISTA MINIMA DE 1935 (1937)
LA CLASIFICACION UNIFORME DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE 1950.
- 7- EL AVANCE TECNOLOGICO DE LA POSTGUERRA. PRINCIPIOS BASICOS DEL SISTEMA. PROGRESIVIDAD DEL SISTEMA. ESTRUCTURA GENERAL DE LA NOMENCLATURA. SISTEMA DE CODIFICACION. ANALISIS DE LA ESTRUCTURA GENERAL DE LA NOMENCLATURA. NOTAS LEGALES DE SECCIONES Y CAPITULOS. POSICIONES O PARTIDAS.

3- BIBLIOGRAFIA:

LA CLASIFICACION UNIFORME DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE 1950,
BRUSELAS, 1950.

ARANCEL DE IMPORTACION. CAPITULOS 28 AL 40. IMPRENTA
NACIONAL. SAN JOSE.

PROYECTO DE ARANCEL ADUANERO DE IMPORTACION, TEXTO DE LA NCCA Y
NOTAS EXPLICATIVAS DE LA NCCA.

EL REGLAMENTO DEL CODIGO ADUANERO UNIFORME CENTROAMERICANO (RECAUCA)

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-15 MERCADEO I

1- OBJETIVO:

QUE EL PARTICIPANTE LOGRE UNA COMPRESION PROFUNDA DEL CONCEPTO DE "MARKETING" Y DEL CONCEPTO DINAMICO DE UNA PENETRACION EN UN MERCADO EXTERIOR.

ASIMISMO, QUE DESARROLLE UN SENTIDO CRITICO EN CUANTO A PUBLICIDAD, LAS ENTREVISTAS DE VENTAS, Y LA SELECCION DE VENDEDORES.

QUE EL PARTICIPANTE CONOZCA LOS ATRIBUTOS DEL DISEÑO, Y LA CALIDAD DE UN PRODUCTO EN FUNCION DEL MERCADO DE DESTINO.

2- CONTENIDO:

- 1- CONCEPTO DE MARKETING.
- 2- CONCEPTOS BASICOS SOBRE EL MERCADO.
- 3- LAS VARIABLES DE LA MERCADOTECNIA.
- 4- EL CONCEPTO DE PRODUCTO. EL PRODUCTO DESDE EL PUNTO DE VISTA PSICOLOGICO.
- 5- DESCRIPCION DEL PROCESO EXPORTADOR.
- 6- ESTRATEGIAS DE EXPORTACION.
- 7- ATRIBUTOS MOTIVACIONALES DE UN PRODUCTO.

3- BIBLIOGRAFIA:

SCHEWE Y SMITH. MERCADEO CONCEPTO Y APLICACIONES. EDIT. MC GRAW HILL, 1985.

COMO CREAR UN MERCADO, O. IT .

BOYD, HARPER Y WEST PALL, RALP. INVESTIGACIONES DE MERCADOS.

HARPER W. BOYD Y RALPH WEST PALL. INVESTIGACION DE MERCADO.

1- OBJETIVO:

ANALIZAR LA MERCEOLOGIA COMO UN FACTOR DE DESARROLLO COMERCIAL Y DE INTERCAMBIO DE MERCANCIAS. DETERMINAR QUE FACTORES INFLUYEN EN LA CLASIFICACION DE MERCANCIAS Y SU CLASIFICACION ADUANERA. TECNOLOGIA MODERNA Y SU APLICACION MERCEOLOGICA. ESTABLECER LAS BASES FUNDAMENTALES Y EL LEXICO UNIFORME. REALIZAR UN ESTUDIO COMPARATIVO DE LOS ANIMALES VIVOS, LOS PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL, LOS PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL, GRASAS, ACEITES, PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTICIAS, BEBIDAS ALCOHOLICAS, VINAGRE Y TABACO.

OBTENER LOS CONOCIMIENTOS BASICOS NECESARIOS PARA CLASIFICAR MERCEOLOGICAMENTE LOS PRODUCTOS QUIMICOS Y LAS INDUSTRIAS CONEXAS.

2- CONTENIDO:

- 1- ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL.
- 2- PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL, GRASAS Y ACEITES.
- 3- PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTICIAS.
- 4- BEBIDAS, LIGUIDAS ALCOHOLICAS, VINAGRE, TABACO.
- 5- PRODUCTOS MINERALES DERIVADAS DE LA HULLA, DEL PETROLEO.
- 6- PRODUCTOS QUIMICOS INORGANICOS. PRODUCTOS QUIMICOS ORGANICOS. PRODUCTOS FARMACEUTICOS. ABONOS. EXTRACTOS CURTIENTES Y TINTOREOS; TANINOS Y SUS DERIVADOS; MATERIAS COLORANTES, COLORES, PINTURAS, BARNICES Y TINTES; MASTIQUES; TINTAS.
- 7- ACEITES ESENCIALES Y RESINCIDES; PRODUCTOS DE PERFUMERIA O DE TOCADOR Y COSMETICOS. JABONES, PRODUCTOS ORGANICOS TENSOACTIVOS, PREPARACIONES PARA LAVAR, PREPARACIONES LUBRICANTES, CERAS ARTIFICIALES, CERAS PREPARADAS, PRODUCTOS PARA LUSTRAR Y PULIR Y ARTICULOS ANALOGOS, PASTAS PARA MODELAR Y CERAS PARA EL ARTE DENTAL.
- 8- MATERIAS ALBUMINOIDEAS Y COLAS; ENZIMES. POLVORAS Y EXPLOSIVOS; ARTICULOS DE PIROTECNIA; FOSFOROS; ALEACIONES PIROFORICAS; MATERIAS INFLAMABLES. PRODUCTOS FOTOGRAFICOS Y CINEMATOGRAFICOS.

PRODUCTOS DIVERSOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS. MATERIAS PLASTICAS ARTIFICIALES. ETHERES Y ESTERES DE LA CELULOSA; RESINAS ARTIFICIALES Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS. CAUCHO NATURAL SINTETICO, FACTICIO PARA CAUCHO Y MANUFACTURAS DE CAUCHO.

3- BIBLIOGRAFIA:

HASSEK HEUTEL KUTZELNIGG. MERCEOLOGIA TOMO I Y II. MANUAL UTEHA, MEXICO. 1964.

NOTAS EXPLICATIVAS DE LA NOMENCLATURA DE BRUSELAS.

SECRETARIA GENERAL TECNICA. TOMOS I Y II Y III. SERVICIO DE PUBLICACIONES.

MINISTERIO DE HACIENDA, DIRECCION GL. DE ADUANAS. MADRID, MAYO 1973.

UNITED NATIONS STANDARD INTERNATIONAL TRADE CLASSIFICATION. REVISION 1974 STTE REV 2 UNITED NATIONS, 1974.

NOMENCLATURA DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA (NCCA 1979) WASHINGTON D.C. , ENERO 1976.

NOMENCLATURA DES MARCHANDISES POUR LES STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE LA COMMUNAUTE AT DE COMMERCE ENTRE SES ETATS MEMBRES (NIMEXE) EDITION 1973 OFFICE STASTISQUE DES COMMUNAUTES EUROPEENS VERSION FRANCAISE CON LAS MODIFICACIONES DE 1974 Y 1975.

INFORME DEL GRUPO DEL TRABAJO DE ADECUACION DE LA NOMENCLATURA ARANCELARIA DE BRUSELAS A CENTROAMERICA (NABCA)I, II PARTE SIECA, 1976.

CONVERSION DE LA NAUCA A LA MAB (NASCA Y SIECA VERSIONES PRELIMINARES. 1974 (REV 2A) Y 1975 (REV. 3A) SIECA GUATEMALA.

NOMENCLATURA ARANCELARIA UNIFORME CENTROAMERICANA (NAUCA) 2A. ED. SIECA. 1972, GUATEMALA.

ENCICLOPEDIA DE TECNOLOGIA QUIMICA R.E. KREK Y D.F. OTHMER UTEHA, MEXICO, ULTIMA EDICION MAC GRAW HILL BOOK. 1976.

NANOGEN INDEX. A. DICTIONARY OF PESTICIDES. PACKER.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-18 ECONOMIA I

1- OBJETIVO:

QUE EL ESTUDIANTE IDENTIFIQUE, ANALICE Y EVALUE LOS PRINCIPIOS DE LA TEORIA ECONOMICA, RELACIONADOS ESPECIFICAMENTE CON LA TEORIA DEL CONSUMIDOR, TEORIA DE LA PRODUCCION Y LA ORGANIZACION DEL MERCADO.

2- CONTENIDO:

- 1- EL OBJETO Y METODO DE LA ECONOMIA
- 2- DEMANDA, OFERTA Y EQUILIBRIO
- 3- LA ELASTICIDAD
- 4- TEORIA DE LA DEMANDA DEL CONSUMIDOR
- 5- TEORIA DE LA PRODUCCION
- 6- LA TEORIA DEL COSTO
- 7- TEORIA DE LA PRODUCCION Y ORGANIZACION DEL MERCADO

3- BIBLIOGRAFIA:

A. CASTRO Y C. LESSA. INTRODUCCION A LA ECONOMIA. SIGLO VEINTIUNO EDITORES D. A. MEXICO D. F. 1972.

SABORIO, SILVIA. ELEMENTOS DE ECONOMIA. EUNED. SAN JOSE, COSTA RICA. 1981.

LIPSEY, RICHARD G. INTRODUCCION A LA ECONOMIA POSITIVA. EDICIONES VICENS-VIVES, BARCELONA, ESPAÑA. 1978.

PRODUCTOS DIVERSOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS. MATERIAS PLASTICAS ARTIFICIALES. ETHERES Y ESTERES DE LA CELULOSA; RESINAS ARTIFICIALES Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS. CAUCHO NATURAL SINTETICO, FACTICIO PARA CAUCHO Y MANUFACTURAS DE CAUCHO.

3- BIBLIOGRAFIA:

HASSEK HEUTEL KUTZELNIGG. MERCEOLOGIA TOMO I Y II. MANUAL UTEHA, MEXICO. 1964.

NOTAS EXPLICATIVAS DE LA NOMENCLATURA DE BRUSELAS.

SECRETARIA GENERAL TECNICA. TOMOS I Y II Y III. SERVICIO DE PUBLICACIONES.

MINISTERIO DE HACIENDA, DIRECCION GL. DE ADUANAS. MADRID, MAYO 1973.

UNITED NATIONS STANDARD INTERNATIONAL TRADE CLASSIFICATION. REVISION 1974 SITTE REV 2 UNITED NATIONS, 1974.

NOMENCLATURA DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA (NCCA 1979) WASHINGTON D.C. , ENERO 1976.

NOMENCLATURA DES MERCHANDISES POUR LES STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE LA COMMUNAUTE AT DE COMMERCE ENTRE SES ETATS MEMBRES (NIMEXE) EDITION 1973 OFFICE STASTISQUE DES COMMUNAUTES EUROPEENS VERSION FRANCAISE CON LAS MODIFICACIONES DE 1974 Y 1975.

INFORME DEL GRUPO DEL TRABAJO DE ADECUACION DE LA NOMENCLATURA ARANCELARIA DE BRUSELAS A CENTROAMERICA (NABCA)I, II PARTE SIECA, 1976.

CONVERSION DE LA NAUCA A LA MAB (NASCA Y SIECA VERSIONES PRELIMINARES. 1974 (REV 2A) Y 1975 (REV. 3A) SIECA GUATEMALA.

NOMENCLATURA ARANCELARIA UNIFORME CENTROAMERICANA (NAUCA) 2A. ED. SIECA. 1972, GUATEMALA.

ENCICLOPEDIA DE TECNOLOGIA QUIMICA R.E. KREK Y D.F. OTHMER UTEHA, MEXICO, ULTIMA EDICION MAC GRAW HILL BOOK. 1976.

NANOGEN INDEX. A. DICTIONARY OF PESTICIDES. PACKER.

1- OBJETIVO:

CONOCER LAS SECCIONES XV A XXI, CAPITULOS 73 AL 99, DEL ARANCEL DE IMPORTACION.

ESTAR EN CONDICIONES DE PODER CLASIFICAR EN EL ARANCEL, LOS DIVERSOS PRODUCTOS CONTENIDOS EN LAS SECCIONES Y CAPITULOS REFERIDOS PRECEDENTEMENTE.

2- CONTENIDO:

- 1- CLASIFICACION DE "PIELES, CUEROS, PELETERIA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTICULOS DE GUARNICIONERIA Y DE TALABARTERIA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSO DE MANO Y CONTINENTES SIMILARES; MANUFACTURAS DE TRIPAS".
- 2- CLASIFICACION DE "MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS; MANUFACTURAS DE ESPARTERIA Y CESTERIA".
- 3- CLASIFICACION DE MATERIAS UTILIZADAS EN LA FABRICACION DEL PAPEL; PAPEL Y SUS CALIFICACIONES.
- 4- CLASIFICACION DE MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS .
- 5- CLASIFICACION DE CALZADO; SOMBRERIA; PARAGUAS Y QUITASOLES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLOS; ABANICOS.
- 6- CLASIFICACION DE MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO, CEMENTO, AMIANTO, MICA Y MATERIAS ANALOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y MANUFACTURAS DE VIDRIO.
- 7- PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y SEMIPRECIOSAS Y SIMILARES. METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METALES PRECIOSOS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERIA DE FANTASIA; MONEDAS.
- 8- CLASIFICACION DE METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES. MAQUINAS Y APARATOS; MATERIAL ELECTRICO. MATERIAL DE TRANSPORTE.

- 9- CLASIFICACION DE ARMAS Y MUNICIONES.
MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN
OTRAS PARTIDAS.
OBJETOS DE ARTE, OBJETOS PARA COLECCIONES Y ANTIGUEDADES.
- 10- CLASIFICACION DE METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES.
- 11- CLASIFICACION DE MAQUINAS Y APARATOS: MATERIAL ELECTRICO.
MATERIAL DE TRANSPORTE.

3- BIBLIOGRAFIA:

LA CLASIFICACION UNIFORME DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE 1950.
BRUSELAS, 1950.

ARANCEL DE IMPORTACION. CAPITULOS 28 AL 40. IMPRENTA NACIONAL.
SAN JOSE.

ARANCEL ADUANERO DE IMPORTACION, TEXTO DE LA NCCA Y NOTAS
EXPLICATIVAS DE LA NCCA.

EL REGLAMENTO DEL CODIGO ADUANERO UNIFORME CENTROAMERICANO (RECAUCA)

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-18 ECONOMIA I

1- OBJETIVO:

QUE EL ESTUDIANTE IDENTIFIQUE, ANALICE Y EVALUE LOS PRINCIPIOS DE LA TEORIA ECONOMICA, RELACIONADOS ESPECIFICAMENTE CON LA TEORIA DEL CONSUMIDOR, TEORIA DE LA PRODUCCION Y LA ORGANIZACION DEL MERCADO.

2- CONTENIDO:

- 1- EL OBJETO Y METODO DE LA ECONOMIA
- 2- DEMANDA, OFERTA Y EQUILIBRIO
- 3- LA ELASTICIDAD
- 4- TEORIA DE LA DEMANDA DEL CONSUMIDOR
- 5- TEORIA DE LA PRODUCCION
- 6- LA TEORIA DEL COSTO
- 7- TEORIA DE LA PRODUCCION Y ORGANIZACION DEL MERCADO

3- BIBLIOGRAFIA:

- A. CASTRO Y C. LESSA. INTRODUCCION A LA ECONOMIA. SIGLO VEINTIUNO EDITORES D. A. MEXICO D. F. 1972.
- SABORIO, SILVIA. ELEMENTOS DE ECONOMIA. EUNED. SAN JOSE, COSTA RICA. 1981.
- LIPSEY, RICHARD G. INTRODUCCION A LA ECONOMIA POSITIVA. EDICIONES VICENS-VIVES, BARCELONA, ESPAÑA. 1978.

LA CLASIFICACION UNIFORME DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE 1950,
BRUSELAS, 1950.

ARANCEL DE IMPORTACION. CAPITULOS 28 AL 40. IMPRENTA
NACIONAL. SAN JOSE.

PROYECTO DE ARANCEL ADUANERO DE IMPORTACION, TEXTO DE LA NCCA Y
NOTAS EXPLICATIVAS DE LA NCCA.

EL REGLAMENTO DEL CODIGO ADUANERO UNIFORME CENTROAMERICANO (RECAUCA)

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-19 MEDIOS DE TRANSPORTE Y SEGUROS

1- OBJETIVO:

CAPACITAR A LOS PARTICIPANTES PARA DETERMINAR EN CADA CASO ESPECIFICO, DE EXPORTACION O IMPORTACION, EL MODO DE TRANSPORTE, LA DOCUMENTACION NECESARIA, EL COSTO, EL EMBALAJE Y MERCADO REQUERIDO, EL SEGURO, CONOCER LOS ASPECTOS LEGALES PARA FINALMENTE ESTAR EN CAPACIDAD DE SELECCIONAR Y ELEGIR EL MODO DE TRANSPORTE QUE PRESENTE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS MAS FAVORABLES.

2- CONTENIDO:

- 1- INTRODUCCION AL TRANSPORTE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.
- 2- TRANSPORTE TERRESTRE.
- 3- TRANSPORTE AEREO.
- 4- TRANSPORTE MULTIMODAL Y CONTENEDORES.
- 5- TRANSPORTE MARITIMO.
- 6- EMBALAJE Y MARCADO.
- 7- ASPECTOS LEGALES DEL TRANSPORTE. DOCUMENTACION.
- 8- EL SEGURO EN EL TRANSPORTE.
- 9- ELECCION Y CONTRATACION DE UN MEDIO DE TRANSPORTE.

3- BIBLIOGRAFIA:

CURSO DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL Y PROMOCION DE EXPORTACIONES
INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR.

COLINA, FRANCISCO Y MARQUEZ ROBERTO. CURSO SOBRE TRANSPORTE MARITIMO
FLETAMENTOS DE HARINA Y ACEITE DEL PESCADO DEL PERU. EPCHAP .

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-20 MERCEOLOGIA II

1- OBJETIVO:

LOGRAR QUE EL ESTUDIANTE ADQUIERA LOS CONOCIMIENTOS BASICOS NECESARIOS PARA CLASIFICAR LAS MERCANCIAS.

2- CONTENIDO:

- 1- "PIELES, CUEROS, PELETERIA Y SUS MANUFACTURAS"
- 2- "MADERA, CARBON VEGETAL, CORCHO Y SUS MANUFACTURAS"
- 3- "MATERIAS UTILIZADAS EN LA FABRICACION DE PAPEL Y SUS APLICACIONES"
- 4- "MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS"
- 5- "CALZADO, SOMBRERIA, PARAGUAS Y QUITASOLES; PLUMAS PREPARADAS; FLORES ARTIFICIALES; MANUFACTURAS DE CABELLO"
- 6- "MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO, CEMENTO, AMIANTO, MICA Y MATERIAS ANALOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y MANUFACTURAS DE VIDRIO"
- 7- "PERLAS FINAS, PIEDRAS PRECIOSAS Y SEMIPRECIOSAS Y SIMILARES. METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METALES PRECIOSOS Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERIA DE FANTASIA; MONEDAS.
- 8- METALES COMUNES Y MANUFACTURAS DE ESTOS METALES"
- 9- MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO.
- 10- MATERIAL DE TRANSPORTE
- 11- INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA DE FOTOGRAFIA Y DE CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA DE COMPROBACION Y DE PRECISION INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOS QUIRURGICOS; RELOJERIA; INSTRUMENTOS DE MUSICA; APARATOS PARA EL REGISTRO Y REPRODUCCION DEL SONIDO O PARA EL REGISTRO Y REPRODUCCION EN TELEVISION POR PROCEDIMIENTO MAGNETICO, DE IMAGENES Y SONIDO.

12- ARMAS Y MUNICIONES.

13- *MERCANCIAS Y PRODUCTOS VARIOS NO EXPRESADOS NI COMPRENDIDOS EN OTRAS PARTIDAS.

14- OBJETOS DE ARTE, OBJETOS PARA ELECCIONES Y ANTIGUEDADES.

3- BIBLIOGRAFIA:

HASSEK HEUTEL KUTZELNINGG. MERCEOLOGIA TOMO I Y II.
MANUAL UTEHA. MEXICO, 1964.

NOTAS EXPLICATIVAS DE LA NOMENCLATURA DE BRUSELAS.

SECRETARIA GENERAL TECNICA, TOMOS I, II Y III. SERVICIO DE PUBLICACIONES.

MINISTERIO DE HACIENDA, DIRECCION GL. DE ADUANAS. MADRID. 1973.

UNITED NATIONS STANDARD INTERNATIONAL TRADE CLASSIFICATION.
REVISION 1974 SITTE REV 2 UNITED NATIONS. 1974.

NOMENCLATURA DEL CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA (NCCA 1979).
WASHINGTON. D.C. ENERO, 1976.

NOMENCLATURA DES MARCHANDISES POUR LES STATISTIQUES DU COMMERCE
EXTERIEUR DE LA COMMUNAUTE AT D COMMERCE ENTRE SES ETATS MEMBRES
(NIMEXE). EDITION: 1973 OFFICE STASTISQUE DES COMMUNAUTES
EUROPEENS VERSION FRANCAISE CON LAS MODIFICACIONES DE 1974 Y 1975.

INFORME DEL GRUPO DEL TRABAJO DE ADECUACION DE LA NOMENCLATURA
ARANCELARIA DE BRUSELAS A CENTROAMERICA (NABCA) I, II PARTE SIECA.
1976.

CONVERSION DE LA NAUCA A LA NAB (NASCA) VERSIONES PRELIMINARES. 1973
MOD4 (REV 2A) Y 1975 (REV 3A) SIECA GUATEMALA.

NOMENCLATURA ARANCELARIA UNIFORME CENTROAMERICANA (NAUCA) 2A ED.
SIECA, GUATEMALA. 1972.

ENCICLOPEDIA DE TECNOLOGIA QUIMICA. R.E. DREK Y D.F. OTHMER.
UTEHA. MEXICO. ULTIMA EDICION MAC GRAW-HILL BOOK, 1976.

NANOGEN INDEX. A. DICTIONARY OF PESTICIDES. R. PARKER.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-21 LOGISTICA

1- OBJETIVO:

DETERMINAR LOS ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN EL TRANSPORTE DE BIENES POR CUALQUIER MEDIO, DE UNA CIUDAD A OTRA.

2- CONTENIDO:

- 1- CAPACIDAD DE TRANSPORTE TERRESTRE VIA CARRETERAS- FERROCARRILES.
- 2- INTERACCION DE LOS MEDIOS AEREOS CON LOS MEDIOS TERRESTRES.
- 3- ELEMENTOS INTERMEDIOS QUE AFECTAN EL TRANSPORTE.
- 4- CAPACIDAD DE ALMACENAJE, PROCEDIMIENTOS, TIEMPOS DE ESPERA.
- 5- INTERACCION ENTRE MEDIOS (CONTAINERS, SISTEMA SOLF ON, ROLL OF).

3- BIBLIOGRAFIA:

COLINA, FRANCISCO, MARQUEZ ROBERTO. CURSO SOBRE TRANSPORTE MARITIMO
KO/B FRANCOIS. LA LOGISTICA.

ENCICLOPEDIA DE LA EMPRESA MODERNA. APROVISIONAMIENTO- MANTENCION Y
TRANSPORTES.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-22 TECNICAS DE IMPORTACION

1- OBJETIVO:

CAPACITAR AL ESTUDIANTE SOBRE LA TEMATICA DE IMPORTACIONES DE LOS MERCADOS DE SUMINISTRO, ASI COMO LAS TECNICAS MAS APROPIADAS A UTILIZAR AL RESPECTO.

2- CONTENIDO:

- 1- ORGANIZACION PARA LAS IMPORTACIONES.
- 2- PLANIFICACION DE LOS REQUERIMIENTOS DE IMPORTACION.
- 3- INVESTIGACION DE LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE APROVISIONAMIENTO.
- 4- POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE COMPRAS EN EL EXTERIOR.
- 5- FINANCIACION DE LAS IMPORTACIONES.
- 6- DETERMINACION DE LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS. ESPECIFICACIONES.
- 7- ALMACENAMIENTO DE MANEJO DE LAS EXISTENCIAS.
- 8- PLANIFICACION LOGISTICA PARA LA IMPORTACION.
- 9- REGIMEN DE IMPORTACION NACIONAL. ARANCELES Y PROCEDIMIENTOS ADUANEROS.

3- BIBLIOGRAFIA:

*GUIDE POUR L ELABORACION DE CONTRATES D AGENCE COMERCIALE ENTRE PARTIES RESIDEN DANS DES PAYS DIFFERENTS" CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL. BROCHURE NUM 213, JANVIER, 1961.

MIRANDA, FERNANDO ANTONIO DR. COMERCIO Y OTRAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR.

*INICIACION EN EL COMERCIO DE EXPORTACION. UNCTAD GATT-1975 .

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-23 ECONOMIA II

1- OBJETIVO:

ANALIZAR EL PROCESO MACRO ECONOMICO EN EL CUAL SE DESENVUELVEN LA EMPRESA, A TRAVES DE SU INTERACCION CON EL DINERO, LA BANCA, EL SECTOR DEL GOBIERNO, LA PRODUCCION Y EL INGRESO NACIONAL.

2- CONTENIDO:

- 1- EL PROBLEMA ECONOMICO FUNDAMENTAL.
- 2- LA SATISFACCION DE LAS NECESIDADES: RECURSOS, PRODUCCION, BIENES Y SERVICIOS, NIVEL DE BIENESTAR.
- 3- FORMAS DE ORGANIZACION PARA LA RESOLUCION DEL PROBLEMA ECONOMICO.
- 4- LA ECONOMIA COMO CIENCIA.
- 5- ECONOMIA POSITIVA Y ECONOMIA NORMATIVA.
- 6- MICROECONOMIA Y MACROECONOMIA.
- 7- EL MODELO DEL FLUJO CIRCULAR.
- 8- LA PRODUCCION Y EL INGRESO NACIONAL.
- 9- EL SECTOR PUBLICO EN UNA ECONOMIA MIXTA.
- 10- EL DINERO Y LA BANCA.
- 11- EL COMERCIO Y LAS FINANZAS INTERNACIONALES.
- 12- DESARROLLO Y SUBDESARROLLO ECONOMICO.

3- BIBLIOGRAFIA:

CLEMENT Y POOL. ECONOMIA: ENFOQUE AMERICA LATINA.
MEXICO. MC GRAW HILL S. A. 1972.

- GARCIA, R. INTRODUCCION A LA TEORIA MONETARIA.
SAN JOSE. EUNED. 1981.
- HERNANDEZ, C. BANCO CENTRAL.
SAN JOSE. EUNED. 1980.
- LIPSEY, R. INTRODUCCION A LA ECONOMIA POSITIVA.
BARCELONA. EDITORIAL VICENS-VIVES. 1972.
- SAMUELSON, P. CURSO DE ECONOMIA MODERNA.
MADRID: EDIT. AGUILAR. S. A. 1973.
- SHAPIRD, E. ANALISIS MACROECONOMICO.
MADRID. EDICIONES ICE. 1978.
- SPENCER, M. H. ECONOMIA CONTEMPORANEA.
MADRID: REVERTE S.A. 1975.
- WONNACOTT Y WONNACOTT. MACROECONOMIA.
MEXICO. MC. GRAW HILL S. A. 1979.

1- OBJETIVO:

LOGRAR QUE EL ESTUDIANTE ANALICE ESTADOS FINANCIEROS, EFECTUE PLANIFICACION DEL EFECTIVO Y DETERMINE POLITICAS DE LOS ACTIVOS CIRCULANTES.

2- CONTENIDO:

- 1- INTRODUCCION A LA METODOLOGIA DE CASOS.
- 2- ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.
- 3- PRESUPUESTO DE EFECTIVO.
- 4- PROYECCION DE ESTADOS FINANCIEROS.
- 5- ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO.
- 6- ADMINISTRACION DEL ACTIVO CIRCULANTE.
- 7- EFECTIVO Y VALORES NEGOCIABLES.
- 8- CUENTAS POR COBRAR E INVENTARIOS.
- 9- FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.
- 10- FUENTES DE FINANCIAMIENTO A C.P.
- 11- APALANCAMIENTO FINANCIERO Y RIESGO.
- 12- TECNICAS DE PRESUPUESTO DE CAPITAL.

3- BIBLIOGRAFIA:

PORTUS, LINCOYAN. MATEMATICAS FINANCIERAS. EDITORIAL MAC GRAW HILL.
AYRES, FRANK. MATEMATICAS FINANCIERAS. EDITORIAL MAC GRAW HILL.
WESTON, FRED. FUND. ADMINISTRACION FINANCIERA. EDITORIAL INTERAMERICANA. QUINTA EDICION (LIBRO CELESTE).

1- OBJETIVO:

AL FINALIZAR EL CURSO, EL ESTUDIANTE DEBERA SER CAPAZ DE:

COMPRENDER LA RELACION DE LA CONCEPTUALIDAD JURIDICA CON LA REALIDAD REFERENTE.

EMPLEAR CORRECTAMENTE LA TERMINOLOGIA, LAS TECNICAS BASICAS Y LOS PRINCIPIOS DE LA CIENCIA JURIDICA PARA EL ANALISIS DE PROBLEMAS TEORICAS Y PRACTICAS.

DIFERENCIAR EL SISTEMA JURIDICO DE OTRAS ORDENES NORMATIVAS.

IDENTIFICAR LAS NORMAS JURIDICAS Y ANALIZAR SU ESTRUCTURA.

EXPLICAR EN SU CONSISTENCIA LA DISPOSICION TELEOLOGICA DEL DERECHO

ESBOZAR LA TEORIA DE LAS FUENTES Y SU JERARQUIA EN EL SISTEMA COSTARRICENSE.

2- CONTENIDO:

1- DERECHO Y OTRAS ORDENES DE CONDUCTA.

2- TEORIA TRIDIMENSIONAL DEL DERECHO.

3- FUENTES DEL DERECHO.

4- LOS FINES DEL DERECHO.

5- CALIFICACIONES JURIDICAS SUBJETIVAS.

6- HECHOS JURIDICOS.

3- BIBLIOGRAFIA:

BODENHEIMER, EDGAR. TEORIA DEL DERECHO. FCE, MEXICO, 1976.

GUTIERREZ, CARLOS JOSE. LECCIONES DE FILOSOFIA DEL DERECHO.

- KELSEN, HANS. TEORIA PURA DEL DERECHO.
- LATORRE, ANGEL. INTRODUCCION AL DERECHO. ARIEL, BARCELONA, 1971.
- NINO, CARLOS SANTIAGO. INTRODUCCION AL ANALISIS DEL DERECHO.
ASTEA, BUENOS AIRES, 1980.
- PACHECO, MAXIMO. INTRODUCCION AL ESTUDIO DEL DERECHO. EDITORIAL
JURIDICA DE CHILE, SANTIAGO, 1976.
- RECASEMS SICHEZ, LUIS. INTRODUCCION AL ESTUDIO DEL DERECHO,
PORRUA, MEXICO, 1970.
- DIEZ-PICAZO, LUIS. EXPERIENCIAS JURIDICAS Y TEORIA DEL DERECHO.
ARIEL BARCELONA, 1973.
- ARANCEL DE ADUANAS (ACTUALIZADO POR HUMBERTO SALAS SOLANO). TALLE-
RES GRAFICAS TREJOS, SAN JOSE, 1978.
- CESPEDES CHINCHILLA, JUAN CARLOS. LA DEFRAUDACION FISCAL ADUANERA.
SAN JOSE, 1983.
- CODIGO ADUANERO UNIFORME CENTROAMERICANO. IMPRENTA NACIONAL, SAN
JOSE, 1982.
- CODIGO FISCAL DE COSTA RICA. EDITORES, SAN JOSE, 1981.
- FERNANDEZ LALAMME, PEDRO. DERECHO ADUANERO. EDICIONES DEPALMA,
BUENOS AIRES, 1966.
- FERRO, CARLOS A. NUEVOS REGIMENES ADUANEROS. DEPALMA, BUENOS AIRES,
1979.
- PACHECO SALAZAR, OVIDIO ANTONIO. CONTRABANDO Y DEFRAUDACION FISCAL.
SAN JOSE, 1968.
- RAMIREZ P. ARTURO J. MANUAL DE DERECHO ADUANERO. IMPORTACIONES Y
EXPORTACIONES. EDITORIAL TEMIS, BOGOTA, 1978.
- RAMOS VALVERDE, ALVARO. AGENCIAS DE ADUANAS. SAN JOSE, 1962.
- SANCHEZ, IDELFONSO. DERECHO ADUANERO. (CICAP).
- VALENZUELA I., ENRIQUE. DERECHO ADUANERO. ESAPAC, 1955.
- VARGAS CHAVEZ, GUILLERMO. COMENTARIOS AL CODIGO ADUANERO UNIFORME
CENTROAMERICANO Y SU REGLAMENTO. SAN
JOSE, 1983.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-26 INVESTIGACION DE MERCADOS EXTERIORES

1- OBJETIVO:

CAPACITAR AL PARTICIPANTE PARA QUE REALICE UNA SELECCION DE MERCADOS, QUE DISEÑE LAS MUESTRAS Y LOS CUESTIONARIOS DE UNA INVESTIGACION ESTADISTICA.

QUE CONOZCA CUANDO UNA DECISION DE PROMOCION O DE PRODUCTO REQUIERE UNA INVESTIGACION MOTIVACIONAL.

2- CONTENIDO:

- 1- IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS. SU APLICACION A LA COMERCIALIZACION EXTERNA.
- 2- SELECCION PRELIMINAR DE MERCADOS EXTERIORES.
- 3- INVESTIGACION DE GABINETE.
- 4- INVESTIGACION POR MUESTREO ALEATORIO.
- 5- APLICACION A LA INVESTIGACION DEL PRODUCTO, CONSUMIDOR, COMPETENCIA.
- 6- ATRIBUTOS PRODUCTO IDEAL.
- 7- INVESTIGACION DE CANAL DE VENTA Y PRECIO. SEGMENTACION DEL MERCADO.
- 8- INVESTIGACION MOTIVACIONAL Y ESTRATEGIA GENERAL DE MERCADO.

3- BIBLIOGRAFIA:

KOTLER PHILIP. DIRECCION DE MERCADOTECNICA. EDIT. DIANA. MEXICO.
COMO CREAR UN MERCADO. O. IT.

BOYD, HARPER Y WEST PALL RALP. INVESTIGACIONES DE MERCADOS.

BOYD Y RALPH WEST PALL. INVESTIGACION DE MERCADO. TEXTO Y CASOS.

CURSO DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL Y PROMOCION DE EXPORTACIONES
INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-27 PRACTICAS Y REGULACIONES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1- OBJETIVO:

DAR A CONOCER AL PARTICIPANTE LAS PRACTICAS REGULATIVAS Y PREFERENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y CAPACITARLO EN LAS DISPOSICIONES JURIDICAS RESPECTIVAS.

2- CONTENIDO:

- 1- POLITICAS CAMBIARIAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.
- 2- SISTEMAS GENERALIZADOS DE PREFERENCIAS.
- 3- POLITICAS COMERCIALES Y ARANCELARIAS.
- 4- BARRERAS ARANCELARIAS.
- 5- BARRERAS NO ARANCELARIAS.

3- BIBLIOGRAFIA:

INICIACION EN EL COMERCIO DE EXPORTACION

LA EXPORTACION Y LOS MERCADOS INTERNACIONALES.

BOURNE, FRANCIS S: BUREAU OF APPLIED SOCIAL RESEARCH-U. DE COLOMBIA.

CURSO DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL Y PROMOCION DE EXPORTACIONES
INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-28 VALOR ADUANERO

1- OBJETIVO:

ESTABLECER EL VALOR ADUANERO DE CUALQUIER MERCANCIA QUE SE IMPORTE CON DESTINO AL CONSUMO.

ANALIZAR LOS PROBLEMAS SOBRE ESTABLECIMIENTO DE LA BASE IMPOSITIVA Y BUSCAR SOLUCIONES A ESTOS.

2- CONTENIDO:

- 1- PROPIEDAD INTELECTUAL.
- 2- PROPIEDAD COMERCIAL.
- 3- PATENTE.
- 4- MODELOS PROTEGIDOS.
- 5- MARCAS.
- 6- MERCANCIAS IMPORTADAS POR LA FILIAL O POR LA SUCURSAL DE UNA CASA MATRIZ EXTRANJERA. (ESTATUTO JURIDICO).
- 7- CONSIDERACION EFECTIVA DE LOS PRECIOS QUE RIGEN EN EL MERCADO INTERIOR DEL PAIS EXPORTADOR.
- 8- INFLUENCIA DE LAS MODALIDADES DE PAGO SOBRE EL VALOR EN ADUANA.
- 9- REBAJAS POR CANTIDAD Y REBAJAS PROGRESIVAS.
- 10- CONDICIONES ESPECIALES Y COMPRA QUE SE OTORGAN A LA CLIENTELA REGULAR.
- 11- VENTA DE "STOCKS" EXCEDENTES.
- 12- PRECIOS SOSTENIDOS POR "CARTELS" DE VENTA.
- 13- FLETE AEREO.
- 14- SOCIEDADES DE COMPRAS EN COMUN.

- 15- REGIMEN DE LOS DERECHOS DE AUTOR, DE PATENTES, ETC. CANONES PAGADOS A LOS AUTORES, ETC.
- 16- MERCANCIAS AVERIADAS.
- 17- MERCANCIAS PROCEDENTES DEL DESGUACE DE BUQUES, DE LA RECUPERACION DE SUS RESTOS O DESPOJOS, O DE OPERACIONES DE SALVAMENTO.
- 18- MERCANCIAS QUE SE IMPORTAN A TRAVES DE PUERTOS FRANCO O ZONAS FRANCA.
- 19- OPERACIONES DE TRUQUE DE COMPENSACION.
- 20- PRECIOS DE EXPORTACION AJUSTADOS A LOS PRECIOS INTERIORES DEL PAIS IMPORTADOR.
- 21- CASO REFERENTE A LOS "HOLDINGS".
- 22- ACEPTACION DEL PRECIO PAGADO O POR PAGAR: TOLERANCIA DEL TIEMPO CON RESPECTO A CONTRATOS ULTIMADOS ANTES DEL MOMENTO DE LA VALORIZACION.
- 23- GASTOS DE EXAMEN O DE ANALISIS.
- 24- TRATO APLICABLE A LAS IMPORTACIONES DE VEHICULOS AUTOMOVILES POR DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS.
- 25- VALOR EN ADUANA DE MERCANCIAS DECLARADAS A CONSUMO DESPUES DE UNA AMPLIA PERMANENCIA EN DEPOSITO FRANCO.
- 26- TRATAMIENTO APLICABLE A LOS CANONES QUE SE PAGUEN PARA MAQUINAS CONSTITUIDAS POR ACOPLAMIENTO DE PIEZAS IMPORTADAS Y QUE SE DESTINAN A LA VENTA CON MARCA EXTRANJERA.
- 27- MODIFICACION DE LAS DISPOSICIONES CONTRACTUALES RELATIVAS A LA MODALIDAD DE TRANSPORTE DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS.
- 28- PENALIZACION POR RETRASO EN LA ENTREGA DE LAS MERCANCIAS IMPORTADAS.
- 29- CANON CALCULADO EN FUNCION DE LA CANTIDAD DE PRODUCTOS TEXTILES NACIONALES TRATADOS CON UNA PREPARACION QUIMICA IMPORTADA.
- 30- DISCOS DE GRAMOFEN LABRICADOS EN EL EXTRANJERO POR CUENTA DE UN EDITOR ESTABLECIDO EN EL PAIS DE IMPORTACION.

3- BIBLIOGRAFIA:

CONVENIO SOBRE LA DEFINICION DEL VALOR DE BRUSELASS- COMITE DEL
VALOR DE BRUSELAS.

NOTAS EXPLICATIVAS DE LA DEFINICION DEL VALOR DE BRUSELAS GACETA
6-8-31.

ACUERDO RELATIVO A LA EXPLICACION DEL ARTICULO VII DEL GATT.
COMITE DEL VALOR DE BRUSELAS.

ALFARO QUESADA, JEANNETTE. VALORACION ADUANERA.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-29 PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

1- OBJETIVO:

CONOCER LOS DIVERSOS TRAMITES Y OPERACIONES ADUANERAS Y LA FORMA EN QUE ESTOS SE REALIZAN; ASI COMO ANALIZAR LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS POR LA ADUANA PARA LA EJECUCION DE LOS TRAMITES Y OPERACIONES MENCIONADAS.

ESTAR EN CONDICIONES DE REALIZAR PRACTICAMENTE UN TRAMITE U OPERACION ADUANERA AL FINALIZAR EL CURSO.

CONOCER LOS DIVERSOS RECLAMOS Y RECURSOS ADUANEROS Y LA FORMA EN QUE ESTOS DEBEN INTERPONERSE.

CONOCER LOS DOCUMENTOS QUE SE REQUIEREN TANTO PARA FORMULAR UN RECLAMO O INTERPONER UN RECURSO, COMO PARA FUNDAMENTAR ADECUADAMENTE ESTOS.

ESTAR EN CONDICIONES DE EFECTUAR UN RECLAMO O DEDUCIR UN RECURSO ANTE LAS AUTORIDADES ADUANERAS.

2- CONTENIDO:

- 1- RECEPCION Y DESPACHO DE LOS VEHICULOS QUE TRANSPORTAN MERCANCIAS.
- 2- DESCARGA, RECEPCION Y DEPOSITO DE LAS MERCANCIAS.
- 3- OPERACIONES ADUANERAS.
- 4- OTRAS OPERACIONES ADUANERAS.
- 5- PRENDA ADUANERA.
- 6- ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO.
- 7- EL MARCO LEGAL DE LAS RECLAMACIONES Y RECURSOS.
- 8- LAS RECLAMACIONES ADUANERAS Y SUS RECURSOS.
- 9- EL RECLAMO VERBAL ANTE EL ADMINISTRADOR DE ADUANA.

- 10- EL RECURSO DE REVISION JERARQUICA ANTE EL DIRECTOR GENERAL DE ADUANAS.
- 11- EL RECURSO DE APELACION ANTE EL COMITE ARANCELARIO.
- 12- EL RECURSO ANTE LOS TRIBUNALES DE LO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO.
- 13- EL RECLAMO ANTE LA DIRECCION GENERAL DE ADUANAS.
- 14- LOS RECLAMOS SOBRE CASOS NO PREVISTOS EN EL CODIGO ADUANERO.
- 15- LA COMPETENCIA DEL CONSEJO EJECUTIVO DEL TRATADO GENERAL DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA.
- 16- ANALISIS Y SOLUCION DE CASOS PRACTICOS DE RECLAMOS Y RECURSOS.

3- BIBLIOGRAFIA:

EL CODIGO ADUANERO UNIFORME CENTROAMERICANO (CAUCA).
EL REGLAMENTO DEL CODIGO ADUANERO UNIFORME CENTROAMERICANO (RECAUCA)
EL CODIGO TRIBUTARIO.
LA LEY GENERAL DE ADMINISTRACION PUBLICA.
EL CODIGO PENAL.

1- OBJETIVO:

ENSEÑAR LAS NOCIONES BASICAS DE LA TEORIA DE LA INTEGRACION ECONOMICA; ASI COMO FACILITAR LA COMPRESION GLOBAL DEL PROCESO DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA.

PROPORCIONAR CONOCIMIENTOS COMPLETOS SOBRE LAS REGULACIONES DE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO Y DEL ARANCEL UNIFORME CENTROAMERICANO.

2- CONTENIDO:

- 1- CONCEPTO Y FORMAS DE INTEGRACION.
- 2- TEORIA DE LAS UNIONES ADUANERAS.
- 3- CONCEPCION Y MOTIVACIONES.
- 4- EL TRATADO GENERAL DE INTEGRACION COMO INSTRUMENTO QUE ENMARCA TODO EL PROCESO.
- 5- LA ZONA DE LIBRE COMERCIO CENTROAMERICANA.
- 6- LOS FACTORES DE LA PRODUCCION Y SU RETRIBUCION.
- 7- EL PRECIO DE LOS FACTORES Y EL COMERCIO INTERNACIONAL.
- 8- MOVILIDAD DE LAS MERCANCIAS Y DE LOS FACTORES.
- 9- EFECTOS ECONOMICOS DE LA LIBRE MOVILIDAD DE LOS FACTORES.
- 10- CRECIMIENTO ECONOMICO Y DIMENSION DEL MERCADO.
- 11- IMPORTANCIA DEL CAMBIO TECNOLÓGICO.
- 12- CONCENTRACION, ECONOMIAS DE ESCALA, ECONOMIAS EXTERNAS Y POLOS DE DESARROLLO.
- 13- DESARROLLO EQUILIBRADO VS. CONCENTRACION.
- 14- ARMONIZACION DE POLITICAS DENTRO DE LOS PROCESOS DE INTEGRACION
- 15- IMPORTANCIA DEL BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACION ECONOMICA.

- 16- EL REGIMEN MONETARIO.
- 17- REGULACIONES UNIFORMES EN CAMPOS ESPECIFICOS.
- 18- ORGANIZACION POLITICA DE LA INTEGRACION.
- 19- DESARROLLO INSTITUCIONAL DE LA INTEGRACION CENTROAMERICANA.
- 20- SITUACION ACTUAL DEL PROCESO.
- 21- EL MERCADO COMUN EUROPEO.
- 22- LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION.
- 23- OTROS ESQUEMAS.

3- BIBLIOGRAFIA:

TEORIA DE LA INTEGRACION ECONOMICA. BELA BALASSA.
CONVENIOS DEL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-31 PROMOCION DE MERCADOS EXTERIORES

1- OBJETIVO:

CAPACITAR AL PARTICIPANTE EN EL MANEJO DE LOS INSTRUMENTOS PROMOCIONALES PARA QUE PUEDA ESTABLECER LA ESTRATEGIA DE PROMOCION MAS APROPIADA, ASI COMO PLANIFICARLA Y PRESUPUESTARLA.

2- CONTENIDO:

- 1- PROMOCION EN LOS MERCADOS EXTERNOS, INTRODUCCION Y OFICINAS COMERCIALES.
- 2- MISIONES COMERCIALES DE VENDEDORES Y COMPRADORES.
- 3- FERIAS Y EXPOSICIONES COMERCIALES.
- 4- LA PUBLICIDAD EN LA PROMOCION DE EXPORTACIONES.
COMUNICACION: EL ENVASE
COMUNICACION: "MERCHANDISING"
COMUNICACION: VENTA
COMUNICACION: PUBLICIDAD
- 5- PUBLICIDAD DIRECTA.
- 6- PROMOCION EN EL PUNTO DE VENTA.

3- BIBLIOGRAFIA:

COMO CREAR UN MERCADO. O.IT

BOYD, HARPER Y WEST PALL, RALP. INVESTIGACIONES DE MERCADOS

HARPER W. BOYD Y RALP WEST PALL. INVESTIGACION DE MERCADO, TEXTO Y CASOS.

CURSO DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL Y PROMOCION DE EXPORTACIONES
INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR.

KOTLER, PHILIP. DIRECCION DE MERCADEO. EDIT. DIANA. MEXICO.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-32 TESINA

SE REALIZARA SOBRE EL TEMA ESCOGIDO POR EL ESTUDIANTE, DE ENTRE LAS AREAS SEÑALADAS POR EL DIRECTOR DE CARRERA.

SE HARA BAJO LA GUIA DE UN TUTOR QUE LE SERA ASIGNADO, EL CUAL LE GUIARA EN EL SEMINARIO Y EN EL PROYECTO DE TESINA.

EL ESTUDIANTE DEBERA REUNIRSE SEMANALMENTE CON EL TUTOR PARA RENDIR CUENTA Y PRESENTAR LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO Y LECTURAS EFECTUADOS, ASI COMO PARA PRESENTAR EL AVANCE EN EL TRABAJO, HACER CONSULTAS, ETC. TODO ELLO CONFORME A LAS INDICACIONES DEL TUTOR Y DE ACUERDO A LAS DISPOSICIONES VIGENTES EN LA CARRERA.

EL PROFESOR TUTOR, ADEMAS DE ORIENTAR EN EL TRABAJO DE LA TESINA, ASIGNARA LECTURAS QUE SIRVAN AL ESTUDIANTE PARA LA PREPARACION DEL MISMO, DARA LAS PAUTAS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO, HARA CORRECCIONES, ETC.

FINALMENTE, EL ESTUDIANTE RENDIRA CUENTA DE LA TESINA ANTE UN JURADO INTEGRADO POR EL TUTOR, EL DIRECTOR DE CARRERA O UN REPRESENTANTE Y UN TERCER MIEMBRO DEL CUERPO DE PROFESORES DE LA CARRERA.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-33 ECONOMIA INTERNACIONAL I

1- OBJETIVO:

PRESENTAR LAS VARIABLES QUE AFECTAN LAS RELACIONES ECONOMICAS A NIVEL INTERNACIONAL; ASI COMO EL IMPACTO EN EL PROCESO IMPO-EXPORTADOR DEL PAIS.

2- CONTENIDO:

- 1- INTRODUCCION A LA ECONOMIA INTERNACIONAL. ANTECEDENTES. EVOLUCION DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES.
- 2- TEORIA ECONOMICA.
- 3- PRINCIPIOS DE FINANZAS PUBLICAS.
- 4- TEORIA MONETARIA BASICA.
- 5- EL COMERCIO Y LOS PRECIOS RELATIVOS DE LOS FACTORES DE PRODUCCION.
- 6- BENEFICIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

3- BIBLIOGRAFIA:

- CLEMENT Y POOL. ECONOMIA. ENFOQUE AMERICA LATINA. MEXICO. MC GRAW HILL S. A. 1972.
- SHAPIRD, E. ANALISIS MACROECONOMICO. MADRID. EDICIONES ICE. 1978.
- HERNANDEZ, C. BANCO CENTRAL. SAN JOSE. EUNED. 1980.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-34 TEORIA DEL ESTADO

1- OBJETIVO:

BRINDAR AL ALUMNO EN FORMA DETALLADA UNA IDEA DE TODOS LOS FACTORES DE LAS DIFERENTES CULTURAS Y CORRIENTES DE PENSAMIENTO HISTORICO, QUE DIERON APORTES IMPORTANTES AL NACIMIENTO DEL ESTADO MODERNO.

2- CONTENIDO:

- 1- POLITOLOGIA O CIENCIAS POLITICAS
DEFINICION. OBJETO DE ESTUDIO.
- 2- TEORIA POLITICA
DEFINICION. OBJETO DE ESTUDIO.
- 3- TEORIA DEL ESTADO.
DEFINICION. OBJETO DE ESTUDIO.
- 4- FORMAS DE ORGANIZACION POLITICA ANTERIORES AL ESTADO.
LA POLIS GRIEGA
EL IMPERIO.
LA POLIARQUIA MEDIEVAL.
- 5- NACIMIENTO DEL ESTADO
MONARQUIA ABSOLUTA.
LA NACION.
- 6- ESENCIA Y ESTRUCTURA DEL ESTADO.
- 7- EVOLUCION DEL ESTADO
LIBERALISMO.
TOTALITARISMO Y DEMOCRACIAS PLURALISTAS.

3- BIBLIOGRAFIA:

- HELLER, HERMANN. LA SOBERANIA.
- HELLER, HERMANN. TEORIA DEL ESTADO.

PACHECO, F. ANTONIO. INTRODUCCION A LA TEORIA DEL ESTADO.

SMITH, KARL. LOGALIDAD Y LEGITIMIDAD.

HELLER, HERMANN. TEORIA PURA DEL DERECHO.

ENFOQUE MARXISTA DEL ESTADO.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-35 COMERCIO INTERNACIONAL I

1- OBJETIVO:

ESTUDIAR LA EVOLUCION E IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL A TRAVES DE DISTINTAS ETAPAS, HASTA LA EPOCA ACTUAL.

2- CONTENIDO:

- 1- EL COMERCIO INTERNACIONAL DENTRO DE LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES.
- 2- LA TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.
- 3- PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL CONTEMPORANEO.
- 4- EL COMERCIO EXTERIOR DE LOS DIFERENTES GRUPOS DE PAISES (DESARROLLADOS, EN VIAS DE DESARROLLO Y SOCIALISMO).
- 5- INSTRUMENTOS DE POLITICA COMERCIAL.

3- BIBLIOGRAFIA:

KINDELBERGER. ECONOMIA INTERNACIONAL.
ELLSWORTH Y LEEILLITH. COMERCIO INTERNACIONAL.

1- OBJETIVO:

DOTAR DE LOS CONOCIMIENTOS Y DE LAS DESTREZAS NECESARIAS PARA QUE AL FINALIZAR EL CURSO LOS ESTUDIANTES SEAN CAPACES DE DESARROLLAR INVESTIGACIONES CON UN BUEN GRADO DE RIGUROSIDAD.

OFRECER LOS CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA COMPRENDER LOS PASOS DEL METODO CIENTIFICO.

AMPLIAR EL HORIZONTE PROFESIONAL DEL ESTUDIANTE MEDIANTE LA ADQUISICION DE INSTRUMENTOS TECNICOS DE RECOLECCION DE INFORMACION, PERMITIENDO ESTO UNA MEJOR CAPACIDAD PARA AFRONTAR FUTUROS TRABAJOS INVESTIGATIVOS.

2- CONTENIDO:

- 1- EL CONOCIMIENTO, LA CIENCIA Y EL METODO CIENTIFICO. EL PLAN DE INVESTIGACION. LA HIPOTESIS COMO GUIA DE LA INVESTIGACION. LA RECOLECCION DE INFORMACION EN FUENTES PRIMARIAS. LA RECOLECCION DE INFORMACION EN FUENTES SECUNDARIAS. ANALISIS Y PRESENTACION FORMAL DE LOS RESULTADOS DE UNA INVESTIGACION.
- 2- INTRODUCCION.
LOS TRES TIPOS DE CONOCIMIENTO.
LOS TRES TIPOS DE TRABAJO INTELECTUAL.
EL CONOCIMIENTO COMO RESULTADO DEL METODO.
CARACTERISTICAS DEL CONOCIMIENTO CIENTIFICO.
DEFINICION DE CIENCIA Y SU CLASIFICACION
EL METODO CIENTIFICO DE INVESTIGACION.
INSTRUMENTOS BASICOS DEL METODO CIENTIFICO.
- 3- DEFINICION DEL PROBLEMA O SITUACION OBJETO DE ANALISIS.
ELABORACION DE LA HIPOTESIS INICIAL DE INVESTIGACION.
RECONOCIMIENTO DEL PROBLEMA O SITUACION A ANALIZAR.
ELABORACION DE LA HIPOTESIS FINAL.
EL PROYECTO PILOTO.
LA INVESTIGACION PROPIAMENTE DICHA Y EL ESQUEMA DE INVESTIGACION
RECOPIACION Y ESTRUCTURACION DE LOS DATOS.
REVISION DE LA INFORMACION OBTENIDA.
PRESENTACION DEL INFORME.
- 4- EL CONCEPTO DE HIPOTESIS.

LA HIPOTESIS, SU FORMULACION Y PRUEBA.
CARACTERISTICAS DE LA HIPOTESIS. FUNCIONES DE LA HIPOTESIS.
PROBLEMAS EN LA PRUEBA DE HIPOTESIS.

- 5- CONCEPTO DE FUENTE PRIMARIA.
LOS INSTRUMENTOS BASICOS: LA OBSERVACION, LA ENTREVISTA Y LOS CUESTIONARIOS.
LA OBSERVACION.
LA ENTREVISTA.
LOS CUESTIONARIOS.
- 6- CONCEPTO DE FUENTE SECUNDARIA
LA INVESTIGACION BIBLIOGRAFICA.
FICHA TOPOGRAFICA, BIBLIOGRAFICA, DE SENTIDO Y DE CONTENIDO.
USO DE CITA BIBLIOGRAFICA.
EL USO DE LAS PRINCIPALES ABREVIATURAS.
- 7- PRESENTACION DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION.
REPRESENTACION GRAFICA DE LOS DATOS.
NOTAS AL TEXTO.
LAS CONCLUSIONES.
BIBLIOGRAFIA.
INDICES.

3- BIBLIOGRAFIA:

- ARIAS GALICIA, FERNANDO. INTRODUCCION A LA TECNICA DE INVESTIGACION EN CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION Y DEL COMPORTAMIENTO. EDITORIAL TRILLAS. MEXICO 1978.
- BLAN MASIAS, MARCELO. COMO INVESTIGAR. EUNED, SAN JOSE, COSTA RICA. 1981.
- CIBOTTI, RICARDO Y SIERRA, ENRIQUE. EL SECTOR PUBLICO EN LA PLANIFICACION DEL DESARROLLO. EDITORIAL SIGLO VEINTIUNO. MEXICO. 1982(DECIMA EDICION)
- DESCARTES, RENATO. DISCURSO DEL METODO. EDUCA 1930 (QUINTA EDICION)
- DUVERGER, MAURICE. METODOS DE LAS CIENCIAS SOCIALES. EDITORIAL ARIEL. BARCELONA, 1974 (SEPTIMA EDICION)
- LOODE, WILLIAM Y HATT PAUL. METODOS EN INVESTIGACION SOCIAL. EDITORA NACIONAL SAO PABLO. BRASIL, 1972.
- MENDEZ RAMIREZ, ODILON. LA INVESTIGACION CIENTIFICA. EDITORIAL JURICENTRO. SAN JOSE, COSTA RICA. 1984.

- PACHECO, FRANCISCO ANTONIO. INTRODUCCION A LA TEORIA DEL ESTADO.
EUNED. SAN JOSE, COSTA RICA. 1980.
- PALACIOS ECHEVERRIA, ALFONSO J. INTRODUCCION AL ANALISIS ADMINIS-
TRATIVO. EDITORIAL DE LA U.C.R.
SAN JOSE, COSTA RICA. 1984.
- PARDINAS, FELIPE. METODOLOGIA Y TECNICAS DE INVESTIGACION EN
CIENCIAS SOCIALES. EDITORIAL SIGLO VEINTIUNO.
MEXICO, 1974 (DECIMOSEGUNDA EDICION).
- SECRETARIA DE LA PRESIDENCIA DE MEXICO. METODOLOGIA DE INVESTIGA-
CION O Y M. MEXICO, 1972.
- TECLA JIMENEZ, ALFREDO Y GARZA RAMOS, ALBERTO. TEORIA, METODOS Y
TECNICAS EN LA INVESTIGACION SOCIAL.
EDICIONES TALLER ABIERTO. MEXICO, 1982.
- TRAVERS, ROBERT. INTRODUCCION A LA INVESTIGACION. EDITORIAL
PAIDOS. BUENOS AIRES, 1971.
- ZUBIZARRETA, ARMANDO G. LA AVENTURA DEL TRABAJO INTELECTUAL.
EDITORIAL FONDO EDUCATIVO INTERAMERICANO.
1969.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-37 ECONOMIA INTERNACIONAL II

1- OBJETIVO:

AMPLIAR LOS CONCEPTOS DEL CURSO DE ECONOMIA INTERNACIONAL I, A TRAVES DE LA INCLUSION DE NUEVOS CONCEPTOS TALES COMO LOS NIVELES DE PRECIOS, ORDENES ECONOMICAS INTERNACIONALES, ASI COMO CUALQUIER OTRO QUE EXTIENDA EL HORIZONTE CONCEPTUAL DE ESTE TEMA.

2- CONTENIDO:

- 1- ECONOMIA INTERNACIONAL
 - A.1 DETERMINACION DEL PRECIO EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES
 - A.2 MERCADOS MONETARIOS INTERNACIONALES.
 - A.3 BALANZA DE PAGOS. INESTABILIDAD
 - A.4 AJUSTES TIPO DE CAMBIO, PRECIO Y RENTA
 - A.5 EL PROBLEMA DE TRANSFERENCIAS
 - A.6 MOVIMIENTOS DE CAPITAL Y RESERVAS INTERNACIONALES
- 2- EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL.
- 3- INFLACION Y SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL.
- 4- EL ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL
 - D.1 DESORDEN DEL ORDEN INTERNACIONAL
 - D.2 PROBLEMAS DEL ORDEN INTERNACIONAL Y SU EFECTO EN LAS ECONOMIAS DESARROLLADAS Y SUB-DESARROLLADAS.
 - D.3 NEGOCIACIONES PARA SU NUEVO ORDEN INTERNACIONAL

3- BIBLIOGRAFIA:

CLEMENT Y POOL. ECONOMIA. ENFOQUE AMERICA LATINA.
MEXICO. MC GRAW HILL S.A., 1972.

SHAPIRD, E. ANALISIS MACROECONOMICO.
MADRID. EDICIONES ICE, 1978.

HERNANDEZ, C. BANCO CENTRAL.
SAN JOSE. EUNED. 1980.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-38 COMERCIO INTERNACIONAL II

1- OBJETIVO:

ANALIZAR LOS INSTRUMENTOS, LOS ACUERDOS Y LAS ORGANIZACIONES DESTINADAS AL FOMENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL, ASI COMO LA RELACION CON EL MERCADO MODERNO.

2- CONTENIDO:

- 1- LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES.
- 2- LA IMPORTANCIA DEL GATT Y LA UNCTAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
- 3- EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS.
- 4- LOS MERCADOS INTERNACIONALES Y EL "MARKETING" INTERNACIONAL.
- 5- EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL.
- 6- EL COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA.

3- BIBLIOGRAFIA:

KINDELBERGER. ECONOMIA INTERNACIONAL.
ELLSWORTH Y LEEILLITH. COMERCIO INTERNACIONAL.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-39 INVESTIGACION DE MERCADOS I

1- OBJETIVO:

ANALIZAR Y DESARROLLAR LOS ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN UNA INVESTIGACION DE MERCADOS.

2- CONTENIDO:

- 1- PROBLEMAS E HIPOTESIS
- 2- CONSTRUCCIONES VARIABLES Y DEFINICION
- 3- DEFINICIONES DE OPERATIVOS
- 4- PLANEAMIENTO DE LA INVESTIGACION
INVESTIGACION PREVIA
INVESTIGACION DEFINITIVA
- 5- METODOS BASICOS DE RECOLECCION DE DATOS
- 6- FORMULARIOS PARA LA RECOPIACION DE DATOS
- 7- TECNICAS DE MUESTREO
MUESTREO PROBABILISTICO
PRUEBAS DE HIPOTESIS
- 8- ANALISIS DE LOS DATOS
- 9- ACEPTACION O RECHAZO DE LAS HIPOTESIS

3- BIBLIOGRAFIA:

- WESTFALL, RALPH. INVESTIGACION DE MERCADO. UTEHA, 1969.
- BAYD, HARPER W. INVESTIGACION DE MERCADO. UTEHA, 1969.
- HORNGUEN, CHARLES. COST ACCOUNTING A. MANAGERIAL EMPHASIS.
PRENTICE HALL.
- KETELHOHN, EWERNER. MUESTREO PROBABILISTICO. INCAE. 1974.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-40 COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1- OBJETIVO:

DETERMINAR QUE FACTORES AFECTAN EL COMERCIO ENTRE LAS NACIONES, DE MODO QUE SE IDENTIFIQUEN LAS OPORTUNIDADES ASI COMO LOS ELEMENTOS ADVERSOS QUE LO DETERMINAN.

2- CONTENIDO:

- 1- PSICOLOGIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.
- 2- TRATADOS INTERNACIONALES DE AYUDA RECIPROCA.
- 3- COOPERACION TECNICA.
- 4- ELEMENTOS DE TIPO CULTURAL Y SOCIOLOGICOS.
- 5- COJUNTURAS GEOGRAFICAS E HISTORICAS.
- 6- ELEMENTOS POLITICOS.
- 7- HABITOS DE CONSUMO.
- 8- GRUPOS DE PRESION INTERNAS.

3- BIBLIOGRAFIA:

ANSOFF, ROGER P. DECLERCK Y ROBERT L. HAYES. EL PLANEAMIENTO ESTRATEGICO. EDITORIAL TRILLAS.

GERARDO MARIN. MANUAL DE INVESTIGACION EN PSICOLOGIA SOCIAL. EDITORIAL TRILLAS.

W.P. ROBINSON. LENGUAJE Y CONDUCTA SOCIAL. EDITORIAL TRILLAS.

INTRODUCCION A LA INVESTIGACION SOCIOECONOMICA. ARTURO ORTIZ WADGYMAR. EDITORIAL TRILLAS.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-41 TEORIA DE COMERCIO INTERNACIONAL

1- OBJETIVO:

TIENE POR OBJETIVO ANALIZAR EL MARCO DE REFERENCIA NACIONALES Y MUNDIALES EN EL QUE SE DESENVUELVEN LAS RELACIONES INTERNACIONALES EN EL PRESENTE, TANTO DESDE EL PUNTO DE VISTA TEORICO COMO PRACTICO. DAR AL ESTUDIANTE, EN FORMA PORMENORIZADA, EL PANORAMA INSTITUCIONAL Y FUNCIONAMIENTO DE LOS ORGANISMOS Y MECANISMOS QUE RIGEN Y CONFORMAN ESTAS RELACIONES, PROYECTANDO SU ACCIONAR HACIA LOS AÑOS VENIDEROS.

2- CONTENIDO:

- 1- RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES
- 2- DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO
- 3- MOVIMIENTOS INTERNACIONALES DE MERCANCIAS
- 4- LOS SUJETOS DE LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES
- 5- TERMINOS DEL INTERCAMBIO
- 6- LOS PAISES EN VIAS DE DESARROLLO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
- 7- LEY DEL VALOR Y FORMACION DE PRECIOS

3- BIBLIOGRAFIA:

SABORIO, SYLVIA. ELEMENTOS DE ECONOMIA, UNED, 1979.

PIEDRA SANTA ARANDI, RAFAEL. MONEDA, DESARROLLO CAPITALISTA.
PROBLEMAS MONETARIOS DE POST-GUERRA
#1. U. DE GUATEMALA, 1978.

MANUAL DE ECONOMIA POLITICA. ED. RIUNITE, MADRID.

ECONOMIA INTERNACIONAL: EDAD MEDIA.

BERTEL, OHLIN. COMERCIO INTERREGIONAL E INTERNACIONAL. BARCELONA,
1971.

WARD, RICHARD. FINANZAS INTERNACIONALES. ED. TROQUEL.

P.T. ELLSWORTH-J. CLARK LECTH. COMERCIO INTERNACIONAL.

B.S. COHEN. POLITICA DE BALANZA DE PAGOS.

SAVELY, WILLIAM P.. TEORIA DE LOS SISTEMAS ECONOMICOS.

KAPLAN. COOPERACION ECONOMICA INTERNACIONAL

P. NIKITIN. ECONOMIA INTERNACIONAL

SALVATORE, DOMINICK. ECONOMIA INTENACIONAL. ED. MC GRAW-HILL.

A. RUMIANTSEV. ECONOMIA POLITICA. ED. PROGRESO MOSCU.

FURTADO, CELSO. TEORIA Y POLITICA DEL DESARROLLO ECONOMICO. ED.
SIGLO XXI.

DIAZ ARIAS, RAFAEL. FINANCIAMIENTO EXTERNO.

GONZALEZ TRUQUE, GUILLERMO. APUNTES SOBRE ECONOMIA COSTARRICENSE.
UCR.

LIPSEY, RICHARD E. INTRODUCCION A LA ECONOMIA POSITIVA. BARCELONA,
1977.

M.H. SPENCER. ECONOMIA CONTEMPORANEA. ED. REVERTE S.A.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-42 INVESTIGACION DE MERCADOS II

1- OBJETIVO:

APLICAR LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS EN EL CURSO DE INVESTIGACION DE MERCADOS I, A TRAVES DE LA ELABORACION DE UN PROYECTO.

2- CONTENIDO:

EL ALUMNO DEBERA DESARROLLAR UNA INVESTIGACION DE MERCADOS DURANTE EL DESARROLLO DE ESTE CURSO EN EL CUAL APLIQUE LOS CONOCIMIENTOS TECNICOS, BAJO LA DIRECTA SUPERVISION DEL PROFESOR.

3- BIBLIOGRAFIA:

WESTFALL, RALPH. INVESTIGACION DE MERCADO. UTEHA. 1969.

BAYD, HARPER W. INVESTIGACION DE MERCADO. UTEHA. 1969.

HORNGUEN, CHARLES. MANAGERIAL EMPHASIS. PRENTICE HALL.

KETELHOHN, EWERNER. MUESTREO PROBABILISTICO. INCAE. 1974.

LINDENBERG, MARC. DISEÑO DE INVESTIGACION. INCAE. 1976.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-43 DERECHO INTERNACIONAL I

1- OBJETIVO:

EL CURSO DE DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO TIENE POR FINALIDAD DAR UNA VISION GENERAL DE LOS ASPECTOS JURIDICOS MAS SOBRESALIENTES DE LA VIDA, DE RELACION ENTRE LOS ESTADOS Y DEMAS ENTIDADES INTERNACIONALES SOBERANAS. EN UNA PRIMERA PARTE DEL CURSO, TRAS UNA PRESENTACION SUSCINTA DE LOS CONCEPTOS Y DE LA EVOLUCION DEL DERECHO INTERNACIONAL, SE EXAMINAN LAS RELACIONES ENTRE ESTE Y EL ORDENAMIENTO JURIDICO INTERNO DE LOS ESTADOS; LAS FUENTES DEL DERECHO INTERNACIONAL, CON ESPECIAL REFERENCIA A LOS INSTRUMENTOS DE DERECHO ESCRITO Y CONSUETUDINARIO SURGIDOS EN LA SEGUNDA MITAD DE ESTE SIGLO; LOS SUJETOS DE DERECHO EN EL AMBITO INTERNACIONAL Y LOS DERECHOS Y DEBERES DE LOS ESTADOS.

2- CONTENIDO:

- 1- EL DERECHO INTERNACIONAL
- 2- EL FUNDAMENTO DEL DERECHO INTERNACIONAL
- 3- EVOLUCION HISTORICA DEL DERECHO INTERNACIONAL
- 4- RELACIONES DEL DERECHO INTERNACIONAL CON EL DERECHO INTERNO.
- 5- LAS FUENTES DEL DERECHO INTERNACIONAL.
- 6- LOS SUJETOS DEL DERECHO INTERNACIONAL.

3- BIBLIOGRAFIA:

VERDROSS, ALFRED. "DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO".

PLANO, JACK C. Y OLTON, ROY. "DICCIONARIO DE RELACIONES INTERNACIONALES". EDITORIAL LIMUSA-MEXICO.

VARGAS CAREÑO, EDMUNDO. INTRODUCCION AL DERECHO INTERNACIONAL. VOLUMEN I. EDITORIAL JURICENTRO, SAN JOSE, COSTA RICA.

1- OBJETIVO:

EN UNA SEGUNDA PARTE SE EXPLICAN ALGUNOS ASPECTOS MAS ESPECIFICOS Y DE MAYOR IMPORTANCIA DENTRO DEL ACTUAL CONTEXTO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES, COMO SON, POR VIA DE EJEMPLO, LOS NUEVOS CONCEPTOS DE ESPACIOS (NACIONALES E INTERNACIONALES, TERRESTRES Y ULTRATERRESTRES) EN RELACION CON EL TRADICIONAL CONCEPTO DE TERRITORIO DE LOS ESTADOS; LOS NUEVOS CONCEPTOS ACERCA DEL DERECHO DEL MAR; LA RESPONSABILIDAD INTERNACIONAL DE LOS ESTADOS; Y LOS MEDIOS DE SOLUCION DE LAS CONTROVERSIAS INTERNACIONALES, INCLUYENDO EL USO DE LA FUERZA, EL ARMAMENTISMO Y EL DESARME.

2- CONTENIDO:

- 1- NOCIONES PRELIMINARES
- 2- FUENTES Y CONCEPTOS TECNICOS DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO
- 3- HISTORIA DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO
- 4- METODOS POSIBLES PARA LA REGULACION DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES.
- 5- CONDICION JURIDICA DE LOS NACIONALES
- 6- LA NATURALIZACION
- 7- CONDICION JURIDICA DE LOS EXTRANJEROS

3- BIBLIOGRAFIA:

- CARRILLO SLACEDO, JUAN ANTONIO. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO. SEGUNDA EDICION, MADRID, 1976.
- MAYORES FERENC. LE DROIT INTERNATIONAL PRIVE, PARIS, 1981.
- NAVARRETE, JAIME. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO. TERCERA EDICION. SANTIAGO, CHILE, 1980.
- ORTIZ MARTIN GONZALO. EL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO EN COSTA

COSTA. SAN JOSE, COSTA RICA, 1969.

PEREZ VERA ELISA. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO. MADRID, 1980.

1- OBJETIVO:

ANALIZAR LOS ELEMENTOS DE LA MEZCLA DE MERCADEO, APLICADOS AL AMBITO INTERNACIONAL.

2- CONTENIDO:

- 1- SEGMENTACION DEL MERCADO INTERNACIONAL
- 2- MECANISMOS DE COMPRA EN LOS EE.UU. Y EUROPA
- 3- ELEMENTOS DE PROMOCION Y PUBLICIDAD INTERNACIONAL
- 4- CANALES DE DISTRIBUCION PARA LOS PRINCIPALES MERCADOS
- 5- REGULACIONES Y CONDICIONES DE EMPAQUE
- 6- CONDICIONES DE PRECIO Y COMPETIVIDAD INTERNACIONAL

3- BIBLIOGRAFIA:

SCHEWE Y SMITH. MERCADEO CONCEPTO Y APLICACIONES. EDIT. MC GRAW HILL, 1985.

COMO CREAR UN MERCADO, O.I.T.

BOYD, HARPER Y WEST PALL, RALP. INVESTIGACIONES DE MERCADOS.

HARPER W. BOYD Y RALPH WEST PALL. INVESTIGACION DE MERCADO

CONTAINERIZATION: ONE SHIPPER S PROBLEMS, SOLUTIONS, NEEDS
"MANAGEMENT OF THE PHYSICAL DISTRIBUTION FUNCTION" AMERICAN MANAGEMENT ASSOCIATION (NUEVA YORK, 1960).

CURSO DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL Y PROMOCION DE EXPORTACIONES. INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR.

CHARLES D., SCHEWE Y SMITH, REUBEN M. "MERCADOTECNICA: CONCEPTOS ESTRATEGIAS".

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-47 FINANZAS INTERNACIONALES II

1- OBJETIVO:

DETERMINAR LOS ELEMENTOS QUE AFECTAN A NIVEL INTERNACIONAL EL COMPORTAMIENTO DE LOS BONOS, LAS ACCIONES, TASAS DE INTERES, ASI COMO LAS OTRAS VARIABLES RELEVANTES EN ESTE CAMPO.

2- CONTENIDO:

- 1- PETRO DOLARES (DEFINICION Y COMPORTAMIENTO)
- 2- EURO BONOS (DEFINICION Y COMPORTAMIENTO)
- 3- ASIA DOLARES (DEFINICION Y COMPORTAMIENTO)
- 4- FIJACION DE LAS TASAS DE INTERES EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES
- 5- PARIDAD EXTERNA DE UNA MONEDA CON RELACION A LAS OTRAS
- 6- MERCADOS FINANCIEROS
- 7- MERCADOS DE VALORES

3- BIBLIOGRAFIA:

- ELLSWORTH, P.T. Y J. C. LEITH. COMERCIO INTERNACIONAL, MEXICO: FONDO DE CULTURA ECONOMICA, 1978, PAG 289-306.
- SAMUELSON, P.A., CURSO DE ECONOMIA MODERNA, MEXICO: EDITORES SIGLO XXI, 1981, PAGES. 296-388.
- KINDLEBERGER, CH., ECONOMIA INTERNACIONAL, MADRID: AQUILAR S.A. DE EDICIONES, 1982, PAGES. 453-506.
- SALVATORE, D., ECONOMIA INTERNACIONAL. BOGOTA: ED. MC GRAW-HILL, LATINOAMERICANA, 1977, PAGES. 98-103 Y 132-135.
- BORTOLONI, S., LA EVOLUCION DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL. MADRID: EDICIONES PIRAMIDE, 1980, PAGES. 11-110.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-51 TESIS

SE REALIZARA SOBRE EL TEMA ESCOGIDO POR EL ESTUDIANTE, DE ENTRE LAS AREAS SEÑALADAS POR EL DIRECTOR DE CARRERA.

SE HARA BAJO LA GUIA DE UN TUTOR QUE LE SERA ASIGNADO, EL CUAL LE GUIARA EN EL SEMINARIO Y EN EL PROYECTO DE TESIS.

EL ESTUDIANTE DEBERA REUNIRSE SEMANALMENTE CON EL TUTOR PARA RENDIR CUENTA Y PRESENTAR LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO Y LECTURAS EFECTUADOS, ASI COMO PARA PRESENTAR EL AVANCE EN EL TRABAJO, HACER CONSULTAS, ETC. TODO ELLO CONFORME A LAS INDICACIONES DEL TUTOR Y DE ACUERDO A LAS DISPOSICIONES VIGENTES EN LA CARRERA.

EL PROFESOR TUTOR, ADEMAS DE ORIENTAR EN EL TRABAJO DE LA TESIS, ASIGNARA LECTURAS QUE SIRVAN AL ESTUDIANTE PARA LA PREPARACION DEL MISMO, DARA LAS PAUTAS FUNDAMENTALES DEL TRABAJO, HARA CORRECCIONES, ETC.

FINALMENTE, EL ESTUDIANTE RENDIRA CUENTA DE LA TESIS ANTE UN JURADO INTEGRADO POR EL TUTOR, EL DIRECTOR DE CARRERA O UN REPRESENTANTE Y UN TERCER MIEMBRO DEL CUERPO DE PROFESORES DE LA CARRERA.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-48 SEMINARIO DE GRADUACION

1- OBJETIVO:

EL OBJETIVO DEL CURSO DE SEMINARIO DE GRADUACION ES DEFINIR LA METODOLOGIA Y EL ESQUEMA QUE SE UTILIZARA EN LA TESIS.

2- CONTENIDO:

- 1- DEFINIR EL TEMA OBJETO DE LA TESIS DE GRADUACION.
- 2- ESTABLECER LA ESTRUCTURA BASICA DE PRESENTACION.
- 3- PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACION PREVIA.
- 4- FORMULACION DE HIPOTESIS Y OBJETIVOS.

3- BIBLIOGRAFIA:

SE ASIGNARA PARA ESTE CURSO LA BIBLIOGRAFIA ESPECIFICA DEPENDIENDO DEL TEMA ESCOGIDO PARA DESARROLLAR LA TESIS DE GRADUACION.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-49 ESTRATEGIA EMPRESARIAL I

1- OBJETIVO:

FAMILIARIZAR A LOS PARTICIPANTES CON EL CONCEPTO DE ESTRATEGIA DE EMPRESAS A TAL PUNTO QUE SEAN CAPACES DE PRODUCIR ALTERNATIVAS ESTRATEGICAS DE AMPLIO HORIZONTE, PARA UNA EMPRESA DE LA CUAL CONOZCAN LOS ELEMENTOS QUE FORMAN PARTE DEL CONCEPTO.

CAPACITARLOS PARA INVESTIGACIONES QUE LES PERMITAN DESCUBRIR LOS ELEMENTOS RELEVANTES A LA ESTRATEGIA PARA UNA EMPRESA DADA.

2- CONTENIDO:

- 1- QUE ES LA POLITICA DE EMPRESAS
- 2- QUE ES UN POLITICO DE EMPRESA
- 3- QUE ES LA ESTRATEGIA DE EMPRESAS
- 4- COMO SE ANALIZA EL ENTORNO. BUSQUEDA DE OPORTUNIDADES Y AME-
NAZAS.
- 5- COMO SE ANALIZA EL INTERNO. BUSQUEDA DE PUNTOS FUERTES Y
DEBILES.
6. COMO SE EVALUA UNA ESTRATEGIA

SE DESARROLLARAN EJERCICIOS PRACTICOS REFERIDOS A UNA INVESTIGA-
CIONES DE ENTORNO Y AL DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA PARA UNA EMPRESA.

3- BIBLIOGRAFIA:

DRUCKER, PETER. LA GERENCIA

MC. GREGOR D. EL ASPECTO HUMANO DE LAS EMPRESAS.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-50 CONTRATOS A FUTURO

1- OBJETIVO:

ENTENDER EL COMPORTAMIENTO DE PRECIOS DE UN CONTRATO A FUTURO
A TRAVES DE LOS DIFERENTES SISTEMAS ELABORADOS PARA ESTE PROPOSITO.

2- CONTENIDO:

- 1- NATURALEZA LEGAL DE UN CONTRATO A FUTURO
- 2- SISTEMA PARABOLICO
- 3- INDICE DE VOLATILIDAD
- 4- SISTEMA DE MOVIMIENTO DIRECCIONAL
- 5- SISTEMA DE FORTALEZA RELATIVA
- 6- SISTEMA DE SELECCION DE PRODUCTOS
- 7- GERENCIA DE CAPITAL

3- BIBLIOGRAFIA:

J. WELLES WILDER JR. NEW CONCEPTS IN TECHNICAL TRADING SYSTEMS
EDIT. TREND RESIARCH

DURACION Y CREDITOS DE LA CARRERA

LA DURACION DE LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL ES DE OCHO CUATRIMESTRES PARA ALCANZAR EL GRADO DE BACHILLER, Y DE CINCO CUATRIMESTRES ADICIONALES A PARTIR DEL BACHILLERATO, PARA OBTENER LA MAESTRIA.

EL CURSO DE TESIS Y TESINA DE GRADUACION REQUIEREN QUE CADA ESTUDIANTE DESARROLLE NUEVE HORAS POR SEMANA DE TRABAJO SUPERVISADAS POR LA DIRECCION DE LA CARRERA.

COMO SE APRECIA EN EL CURRICULUM DE LA CARRERA, PARA OBTENER EL GRADO DE BACHILLER EN COMERCIO INTERNACIONAL, SE REQUIERE UN TOTAL DE 128 CREDITOS, LO CUAL CORRESPONDE:

- A- 31 CURSOS LECTIVOS EN LOS CUALES SE OTORGAN CUATRO CREDITOS EN CADA UNO.
- B- UN CURSO DENOMINADO: TESINA DE GRADUACION, QUE OTORGA CUATRO CREDITOS, EN EL CUAL SE REALIZARA UNA INVESTIGACION, DIRECTAMENTE SUPERVISADA POR UN TUTOR.

EL PROGRAMA DE MAESTRIA ABARCA 5 CUATRIMESTRES ADICIONALES DISTRIBUIDOS ASI:

- A- DIECIOCHO CURSOS LECTIVOS EN LOS CUALES SE OTORGAN CUATRO CREDITOS EN CADA UNO.
- B- UNA TESIS DE GRADUACION QUE CONSISTE EN UNA INVESTIGACION Y EN LA DEFENSA ORAL DE LA MISMA. LA CANTIDAD DE CREDITOS CONESUP QUE LA CARRERA PRESENTA ES DE 80 PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRIA.
- C- REALIZACION DEL TRABAJO COMUNAL DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN LOS ESTATUTOS DE LA UNIVERSIDAD PARA ESTE EFECTO.

LOS REQUISITOS DE INGRESO Y DE GRADUACION

LOS REQUISITOS DE INGRESO QUE SE SOLICITAN PARA AQUELLAS PERSONAS QUE DESEAN INGRESAR EN LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL:

A- HABER TERMINADO LA EDUCACION SECUNDARIA.

B- LLENAR LAS FORMULAS DE REGISTRO, PROPORCIONAR 4 FOTOGRAFIAS Y LAS FOTOCOPIAS DEL TITULO MENCIONADO EN EL PUNTO ANTERIOR.

LOS REQUISITOS DE GRADUACION QUE DEBE CUMPLIR UN ESTUDIANTE PARA OPTAR POR EL TITULO DE BACHILLER EN COMERCIO INTERNACIONAL SON:

A- HABER APROBADO 32 CURSOS QUE EL PROGRAMA PROPUESTO EN ESTA CARRERA REQUIERE, LO CUAL IMPLICA LA ACUMULACION DE CIENTO VEINTIOCHO CREDITOS.

B- HABER REALIZADO UNA INVESTIGACION DE ACUERDO A LO QUE SE ESTABLECE EN EL CURSO: TESINA DE GRADUACION, CON SU EXAMEN CORRESPONDIENTE.

UNA VEZ APROBADOS ESTOS REQUISITOS, EL ESTUDIANTE TENDRA DERECHO AL TITULO DE BACHILLER EN COMERCIO INTERNACIONAL.

PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRIA SE REQUIERE CURSAR CINCO CUATRIMESTRES ADICIONALES AL GRADO DE BACHILLER DISTRIBUIDOS ASI:

A- APROBAR DIECINUEVE CURSOS QUE EL PROGRAMA PROPUESTO REQUIERE, LOS CUALES OTORGAN CUATRO CREDITOS CADA UNO.

B- REALIZAR UNA INVESTIGACION Y DEFENDERLA ORALMENTE ANTE UN JURADO.

C- REALIZAR EL SERVICIO SOCIAL OBLIGATORIO.

EL PROGRAMA DE TRABAJO COMUNAL

DE ACUERDO A LOS ESTATUTOS, EL GRADO DE BACHILLER NO REQUIERE LA REALIZACION DE UN SERVICIO SOCIAL O OBLIGATORIO, MIENTRAS QUE EL GRADO DE MAESTRIA SI LO ESTABLECE. LA REALIZACION DE ESTE SERVICIO COMUNAL SE DEBE LLEVAR A CABO SEGUN LO DESCRITO EN LOS ESTATUTOS DE LA UNIVERSIDAD.

NECESIDADES DE BIBLIOTECA Y LABORATORIO

LAS NECESIDADES DE BIBLIOTECA QUE LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL REQUIERE, SE MUESTRAN EN EL ANEXO 1.

PARA HACERLE FRENTE A ESTOS REQUERIMIENTOS DE BIBLIOTECA, SE SEPARARAN DE LOS EXCEDENTES DE LA UNIVERSIDAD, UN PORCENTAJE DE LOS MISMOS, TAL COMO SE ESTABLECE EN LA SOLICITUD DE AUTORIZACION DE TARIFAS Y EN LA POLITICA DE UTILIZACION DE EXCEDENTES. LOS FONDOS ASI RECAUDADOS SE DESTINARAN A SUBSANAR LAS NECESIDADES DE BIBLIOTECA.

EN LA FORMA COMO ESTA DISEÑADO, EL PROGRAMA PROPUESTO DE LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL, NO SE REQUIERE DE UN LABORATORIO PARA IMPARTIR LOS CURSOS REGULARES.

EPULVEDA, CESAR. "DERECHO INTERNACIONAL" EDITORIAL PORRUAS S.A.,
MEXICO.

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CURSO: CI-44 FINANZAS INTERNACIONALES I

1- OBJETIVO:

EL PROPOSITO DEL CURSO ES QUE EL ESTUDIANTE TENGA CONOCIMIENTOS BASICOS DE LAS FUENTES Y RESORTES DEL PODER FINANCIERO INTERNACIONAL, DE LOS PROBLEMAS DE PARIDAD Y TIPO DE CAMBIO. EL TRAFICO DE DIVISAS Y EL ENFOQUE FINANCIERO DE LOS DESEQUILIBRIOS DEL CAMBIO A NIVEL INTERNACIONAL. ASI COMO UN DOMINIO SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL.

2- CONTENIDO:

- 1- INTRODUCCION
- 2- LA BALANZA DE PAGOS
- 3- EL MERCADO DE DIVISAS
- 4- EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL
- 5- LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL

3- BIBLIOGRAFIA:

- ELLSWORTH, P.T. Y J. C. LEITH. COMERCIO INTERNACIONAL, MEXICO: FONDO DE CULTURA ECONOMICA, 1978, PAGES. 289-306.
- SAMUELSON, P.A., CURSO DE ECONOMIA MODERNA, MEXICO: EDITORES SIGLO XXI, 1981, PAGES. 296-388.
- KINDLEBERGER, CH., ECONOMIA INTERNACIONAL, MADRID: AGUILAR S.A. DE EDICIONES, 1982, PAGES. 453-506.
- SALVATORE, D., ECONOMIA INTERNACIONAL. BOGOTA: ED. MC GRAW-HILL, LATINOAMERICANA, 1977, PAGES. 98-103 Y 132-135.
- EDICIONES PIRAMIDE, 1980, PAGES. 11-110.

TITULOS Y GRADOS QUE SE OTORGAN

HABIENDO OBTENIDO EL ESTUDIANTE 128 CREDITOS, QUE CORRESPONDEN A LA APROBACION DE 32 CURSOS QUE CONFORMAN EL PROGRAMA DE BACHILLERATO PROPUESTO EN LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL, EL ESTUDIANTE OBTIENE EL TITULO DE BACHILLER EN COMERCIO INTERNACIONAL.

CON LA APROBACION DE CINCO CUATRIMESTRES ADICIONALES O SEA DIECINUEVE CURSOS, QUE CONFORMAN SESENTA Y CUATRO CREDITOS, ASI COMO EL CUMPLIMIENTO DEL SERVICIO SOCIAL OBLIGATORIO, EL ESTUDIANTE OBTIENE EL GRADO DE MAESTRIA EN COMERCIO INTERNACIONAL.

COSTOS DE MATRICULA Y MENSUALIDADES

LOS COSTOS DE MATRICULA Y MATERIAS PARA LA CARRERA DE BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL SE REGIRAN DE ACUERDO A LA SOLICITUD ELABORADA POR LA U.I.A, PARA ESTE EFECTO, ANTE EL CONESUP EN EL FORMULARIO DE APROBACION DE TARIFAS, POR LO TANTO, LAS CIFRAS QUE SE INDICAN EN DICHA SOLICITUD, SERAN LAS QUE REGIRAN PARA LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL, A NIVEL DE BACHILLERATO PROPUESTOS POR LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS, EN CASO DE QUE DICHA PETITORIA SEA APROBADA.

A NIVEL DE MAESTRIA, SE SOLICITA UNA TARIFA QUE SEA EL DOBLE DE BACHILLERATO, ESTO ES CUATRO MIL OCHOCIENTOS COLONES POR CURSO, CON EL FIN DE CUBRIR LOS COSTOS MAYORES QUE ESTE PROGRAMA REPRESENTA, Y ADEMAS DEBIDO A QUE SE ESTIMA QUE LA MAESTRIA, MANTENDRA EN EL CORTO PLAZO, UNA RELACION 1:4 RESPECTO AL BACHILLERATO, O SEA QUE LA MAESTRIA TENDRA UN 25% DE LA CANTIDAD DE ESTUDIANTES QUE TENGA EL BACHILLERATO.

LA MATRICULA SOLICITADA ES DE TRES MIL COLONES, POR LAS RAZONES EXPUESTAS ANTERIORMENTE.

ESTUDIO COMPARATIVO DE LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL CON LOS PROGRAMAS QUE SE IMPARTEN EN OTRAS UNIVERSIDADES

LA INVESTIGACION REALIZADA CON EL FIN DE DETERMINAR QUE CENTROS DE ESTUDIOS OFRECEN LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL, NOS PERMITIO ESTABLECER QUE EN ESTA AREA SE OFRECEN PROGRAMAS A NIVEL UNIVERSITARIO EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL NORDESTE, UBICADA EN ARGENTINA, QUIEN OFRECE EL GRADO DE LICENCIATURA EN EL COMERCIO EXTERIOR, Y TAMBIEN LA UNIVERSIDAD DE COSTA RICA QUE OFRECE EL PROGRAMA DE TECNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL. LA COMPARACION ENTONCES SE HARA CON RELACION CON ESTOS DOS CENTROS DE ESTUDIO.

COMPARACION CON EL PROGRAMA DE LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL EXTERIOR QUE OFRECE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL NORDESTE

LA UNIVERSIDAD DEL NORDESTE OFRECE EL GRADO DE LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR DESPUES DE HABER APROBADO UN TOTAL DE 30 CURSOS. DICHO PROGRAMA ESTA CONSTITUIDO POR 10 CUATRIMESTRE LOS CUALES SE OFRECEN A UN PERIODO DE 5 AÑOS.

LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS OFRECE:

EL PROGRAMA DE BACHILLER EN COMERCIO INTERNACIONAL DESPUES DE HABER CURSADO UN TOTAL DE 32 CURSOS, LOS CUALES SE OFRECEN EN UN PERIODO DE OCHO CUATRIMESTRES.

COMPARANDO LA DURACION DE LOS PROGRAMAS, SE APRECIA QUE LA U.I.A. A NIVEL DE BACHILLER OBLIGA A CURSAR DOS MATERIAS MAS QUE LA UNIVERSIDAD DEL NORDESTE A NIVEL DE BACHILLERATO MIENTRAS, QUE LA UNIVERSIDAD NORDESTE LE DA UN ALTO GRADO DE ENFASIS A SU PROGRAMA DE ESTUDIO A LOS CURSOS DE HISTORIA ECONOMICA, SOCIAL, ASI COMO LOS DE GEOGRAFIA ECONOMICA DE ARGENTINA Y TAMBIEN GEOGRAFIA ECONOMICA MUNDIAL, LA U.I.A. NO OFRECE ESTOS CURSOS YA QUE ORIENTA LA CARRERA HACIA EL PROCESO OPERATIVO QUE SE DA TANTO EN LAS IMPORTACIONES COMO EXPORTACIONES DE PRESUPUESTO EN DETERMINADO PAIS, EL CUAL IMPLICA QUE SE OFREZCAN CURSOS COMO TECNICAS DE IMPORTACION, PRACCAS E INSTRUMENTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, MEDIOS DE TRANSPORTE, PROCEDIMIENTOS ADUANEROS, SISTEMAS Y ARANCELES ADUANEROS, ASI COMO MERCEOLOGIA.

AMBOS PROGRAMAS COINCIDEN EN LOS CURSOS DE MATEMATICAS, CONTABILIDAD, MERCADEO, INGLES, COMPUTACION Y DERECHO. COMPARANDO EL PROGRAMA DE MAESTRIA CON LA LICENCIATURA QUE OFRECE LA UNIVERSIDAD DEL NORDESTE, SE APRECIA QUE LA MAESTRIA PROPUESTA POR LA U.I.A., OFRECE CURSOS QUE TRATAN DE UBICAR AL ESTUDIANTE EN EL AMBIENTE O EN EL NIVEL DEL PROCESO INTERNACIONAL EN EL CUAL SE DESARROLLA EL COMERCIO COMO RAMA ECONOMICA, OFRECE ENTONCES LOS CURSOS DE FINANZAS INTERNACIONALES I Y II, MERCADEO INTERNACIONAL, DERECHO ADUANERO I Y II, LOS CURSOS NO SE APRECIAN EN EL PROGRAMA DE LICENCIATURA DE LA UNIVERSIDAD DEL NORDESTE, NO LOS OFRECE.

mentos de apoyo en el

AS

de la compra-venta internacional

Planificación de los INCOTERMS.

mentos de apoyo fiscal a la exportación

os de pago internacionales

redito Documentario

Instrumentos de apoyo financiero y crediticio

g. Instrumentos de apoyo administrativo

h. Solución de conflictos en las contrataciones internacionales.

MODULO No. 7

Contratación y selección de medios de transporte de carga y seguros.

UNIDADES TEMATICAS

- Introducción al transporte en el comercio internacional
- Transporte terrestre
- Transporte aéreo
- Transporte Multimodal y contenedores
- Transporte marítimo
- Embalaje y marcado
- Aspectos legales del transporte Documentación
- El seguro en el transporte
- Elección y contratación de un modo de transporte

MODULO No. 8

Prácticas regulativas y preferenciales en el comercio internacional

UNIDADES TEMATICAS

- Políticas cambiarias y Comercio Internacional
- Sistemas Generalizados de Preferencias
- Políticas comerciales y arancelarias
- Barreras arancelarias
- Barreras no arancelarias

MODULO No. 9

Técnicas y operaciones de importación

UNIDADES TEMATICAS

- Organización para las importaciones
- Planificación de los requerimientos de importación
- Investigación de los mercados internacionales de aprovisionamiento
- Políticas y procedimientos de compras en el exterior
- Financiación de las importaciones
- Determinación de la calidad de los productos.

Especificaciones

- Almacenamiento de manejo de las existencias
- Planificación logística para la importación
- Régimen de importación nacional. Aranceles y procedimientos aduaneros

MODULO No. 10

Introducción a la Teoría del Comercio Internacional

UNIDADES TEMATICAS

- Problemas económicos en una economía cerrada
- La capacidad de producción de una economía
- Equilibrio de una economía con comercio internacional
- Política comercial y la tarifa arancelaria
- La política comercial y la situación económica en Costa Rica.

Este folleto es una colaboración de:

Cámara de Comercio de Costa Rica



Cámara de Exportadores de Costa Rica



Cámara de Industrias de Costa Rica



Para mayor información:

Oficina de Programa de Comercio Internacional.
Tercer Piso de la Facultad de Ciencias Económicas.
Universidad de Costa Rica.
Tel.: 24-04-61

EL CENPRO TAMBIEN LE BRINDARA:
INFORMACION LLAMANDO AL TEL.:
21-71-66.



Programa de Comercio Internacional



CENTRO PARA LA PROMOCION
DE LAS EXPORTACIONES Y DE
LAS INVERSIONES Y FACULTAD
DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE COSTA RICA
EN COORDINACION CON EL
CENTRO DE COMERCIO
INTERNACIONAL (C.C.I.) DE
GINEBRA, SUIZA



...monitos -- tiene la empre-
...es exportando; la
... de la Universidad de
... Promoción de Exporta-
... CENPRO, en coordina-
... Comercio Internacional (CCI-
... Ginebra, Suiza, con verdadero
... a participar en el Programa de
... Internacional, a través de sus diez módulos
...ación.

...exportación es un campo que demanda de nues-
...empresas el más amplio conocimiento en todos
... diferentes aspectos, tanto en nuestro país, como
... en el exterior.

Por lo que resulta imperativo y fundamental el for-
talecer la preparación de quienes dirigen la empresa
costarricense en el campo del Comercio Exterior, úni-
ca esperanza que garantizará un bienestar en el futu-
ro, con justicia y paz social.

De la manera más atenta le invitamos a participar
en esta labor nacional en pro del mejoramiento de
nuestra economía.

EL PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL ENTRENARA A SUS EJECUTIVOS Y TECNICOS PARA:

- Diseñar efectivamente operaciones de exportación y conquistar agresivamente mercados exteriores.
- Determinar competitiva y rentablemente los precios y volúmenes de exportación.
- Saber cuál es la incidencia de los sistemas de financiamiento, costos y presupuestos, para la toma de decisiones en el ramo de exportación.
- Diseñar campañas publicitarias efectivas.
- Aplicar investigaciones de mercado e investigaciones motivacionales a la publicidad.
- Realizar rápida y eficazmente cuando corresponda investigaciones de gabinete, estadísticas y motivacionales.
- Interpretar resultados de investigaciones para fijar políticas del producto, del precio, del tipo de distribución y de la promoción.
- Saber cuando una decisión de promoción o de política del producto requiere una investigación motivacional o una encuesta estadística.
- Implementar efectivas técnicas de venta.
- Planificar y programar la organización interna y la organización distributiva completa de un supuesto proceso exportador de uno o varios productos.
- Diseñar campañas efectivas de promoción en el exterior.
- Determinar el tipo de transporte, seguro, empaque y embalaje, con sus costos, en una determinada

- operación de exportación, y saber manejar los trámites y documentos necesarios para la operación.
- Preparar contratos de distribución, contratos de venta y cobro de la mercancía (incluyendo cláusulas de arbitraje internacional) de un producto determinado.
- Mejorar o implementar técnicas y operaciones de importación.
- Obtener un conocimiento profundo de las prácticas regulativas y preferenciales del comercio internacional, para conseguir el mejor tratamiento para un determinado producto que quisiera exportar a diversos países.
- Solicitar para la exportación de un determinado producto los beneficios que corresponden, tanto a nivel de apoyo financiero como fiscal; a nivel de incentivos arancelarios a la importación temporal; a nivel de apoyo al transporte y a nivel de las garantías de pago contra riesgos políticos y comerciales. Conocer a fondo la mecánica de la solicitud, a qué organismos dirigirse, qué documentos presentar, etc.

PROGRAMAS DE MODULOS

Este programa es dictado en 10 módulos independientes entre sí. De tal forma que usted puede tomar todo el programa completo o aquellos módulos en los que desee profundizar sus conocimientos.

MODULO No. 1 Mercadeo de exportación.

UNIDADES TEMATICAS

- a. Concepto de Marketing
- b. Conceptos básicos sobre el mercado
- c. Las variables de la Mercadotecnia
- d. El concepto de producto. El producto desde el punto de vista psicológico
- e. Descripción del proceso exportador
- f. Estrategias de exportación
- g. Atributos motivacionales de un producto
- h. Psicología diferencial y Psicología motivacional
- i. La persuasión de masas, la publicidad
- j. Desarrollo de nuevos productos. El producto en el o los mercados internacionales

MODULO No. 2 Organización de la empresa exportadora

UNIDADES TEMATICAS

- a. El proceso administrativo y su aplicación en la empresa exportadora
- b. Evolución de la organización interna de la empresa exportadora
- c. Selección de canales de distribución en el exterior.

luye

1. Canal físico: stocks, lotes económicos
2. Canal de transacciones: manejo de vendedores, rutas, etc.
- d. La exportación a través de consorcios y comercializadoras
- e. La estrategia de penetración en los mercados exteriores.

MODULO No. 3

Bases financieras del proceso exportador

UNIDADES TEMATICAS

- a. Evaluación de sistemas de información
- b. Análisis financiero
- c. Elementos de costos para determinación de precios
- d. Sistemas de costos y su estructura
- e. Punto de equilibrio, costos hundidos
- f. Pronóstico financiero a corto plazo
- g. Modelos de determinación de precios
- h. Decisiones alternativas de acción
- i. Presupuestos, ajustes por inflación
- j. Métodos de fijación de precios

MODULO No. 4

Selección e investigación de mercados exteriores

UNIDADES TEMATICAS

- a. Importancia de la investigación de mercados. Su aplicación a la comercialización externa.
- b. Selección preliminar de mercados exteriores
- c. Investigación de gabinete
- d. Investigación por muestreo aleatorio
- e. Aplicación a la investigación del producto, consumidor, competencia
- f. Atributos producto ideal
- g. Investigación de canal de venta y precio
- Segmentación del mercado
- h. Investigación motivacional y estrategia general de mercado

MODULO No. 5

La promoción en los mercados exteriores

UNIDADES TEMATICAS

- a. Promoción en los mercados externos, introducción y Oficinas Comerciales
- b. Misiones comerciales de vendedores y compradores
- c. Ferias y exposiciones comerciales
- d. La publicidad en la promoción de exportaciones
- Comunicación: el envase
- Comunicación: merchandising
- Comunicación: venta
- Comunicación: publicidad
- e. Publicidad directa
- f. Promoción en el punto de venta

Los profesionales serán otorgados por la UNI-
VERSIDAD NACIONAL DEL NORDESTE, con validez nacional
que habilitan para el ejercicio de las correspondientes
profesiones.

La CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR otorga:

Título de PERITO EN COMERCIO EXTERIOR.

Título de LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR.

INCUMBENCIA

Los títulos de la CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR se adap-
tan a la incumbencia aprobada por Resolución N° 208/79,

del Ministerio de Cultura y Educación de la Nación.

Habilitan para asesorar, investigar, planificar, organi-

zar y decidir en materia de Comercio Exterior en Empre-

sas Exportadoras, Departamentos de Comercio Exterior

de Fábricas, Gerencias de Comercio Exterior de Bancos

Privados y Oficiales, Gerencias de Organizaciones de

Estas Minoristas (Supermercados), Agrupamiento de Pro-

ductores Agropecuarios, Aduanas, Empresas de Servicios,

Gerencias de Exportaciones de Empresas Nacionales y Ex-

tranjeras, como también en el ámbito de Comercio Exte-

rior de organismos nacionales y provinciales oficiales.

EL PLAN DE ESTUDIOS

El plan de estudios está constituido por asignaturas
organizadas en niveles anuales por cuatrimestres.

PRIMER AÑO

Primer Cuatrimestre

Matemática I, Contabilidad I e Inglés A. 3

Segundo Cuatrimestre

Economía I, Derecho I y Comercialización I. 3

SEGUNDO AÑO

Tercer Cuatrimestre

Matemática II, Contabilidad II e Inglés II. 3

Cuarto Cuatrimestre

Economía II, Derecho II y Comercialización II. 3

TERCER AÑO

Quinto Cuatrimestre

Estadística, Teoría y Técnica Bancaria e Inglés Técnico 3

Sexto Cuatrimestre

Derecho III, Comercialización III y Seminario I. 3

Título: PERITO EN COMERCIO EXTERIOR.

CUARTO AÑO

Séptimo Cuatrimestre

Historia Económico-Social Mundial y Argentina I, Pro- 3
cesamiento de Datos I e Inglés III.

Octavo Cuatrimestre

Comercialización IV, Geografía Económica Mundial y Ar- 3
tina y Economía Internacional.

QUINTO AÑO

Noveno Cuatrimestre

Historia Económico-Social Mundial y Argentina II, Mate- 3
mática Financiera e Inglés Técnico II.

Décimo Cuatrimestre

Geografía del Comercio Mundial, Procesamiento de Datos 3
II y Seminario II.

Título: LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR.



LA LICENCIATURA EN COMERCIO EXTERIOR DE PASO DE LOS LIBRES, DEPENDIEN-
TE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL NORDESTE TE BRINDA LA POSIBILIDAD -
DE DESCUBRIR LOS SECRETOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y ENTRAR AL MA-
RAVILLOSO MUNDO DEL COMERCIO EXTERIOR.

PONEMOS EL MUNDO A TU DISPOSICION PORQUE EL MUNDO SERA TU CAMPO DE
ACCION EN EL CUAL PODRAS PARTICIPAR COMO PERITO EN COMERCIO EXTERIOR
O COMO LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR, YA SEA COMO PROFESIONAL IN-
DEPENDIENTE O COMO ASESOR EN ORGANISMOS DEL ESTADO NACIONAL O PRO-
VINCIAL, EN BANCOS O EN EMPRESAS PRIVADAS, EN LOS CUALES TU PARTICIPA-
CION SERA FUNDAMENTAL

UNIVERSIDAD NACIONAL del NORDESTE
COMERCIO EXTERIOR

"Central Gráfica S.R.L."

ARIAGA 1300 - PASO DE LOS LIBRES, CTES. - TE: 21-902

BAJARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

los de su creación

estructura de la comercialización argentina, funciona en base a un esquema macrocefálico que origina en el período colonial de la ciudad-puerto, se acentúa durante el modelo agroexportador de fines del siglo pasado, y más tarde durante el proceso de industrialización, deteriorando las relaciones económicas del interior, despoblándolo y obteniendo no solo el valor agregado de sus productos, como consecuencia de aquel proceso, sino también por la excesiva intermediación en la comercialización que ello originó.

Actualmente frente a este cuadro distorsionado del comercio y de la industria argentina, se está manifestando un verdadero cambio en las "relaciones económicas interior-capital".

La Region del Nordeste por sus características y posibilidades futuras, es una de las regiones llamadas a alcanzar el mayor desarrollo socioeconómico.

La región posee los mayores recursos hidroeléctricos, diferentes leyes de promoción industrial que tratan de lograr un permanente asentamiento de centros fabriles, y, especialmente por su enclave geopolítico dentro de la Cuenca del Plata, tiene un mercado potencial de más de 130.000.000 de habitantes.

...tener el desarrollo regional se
...nación de recursos humanos científica
...ente idóneos en la comercialización tanto
...el sector privado como oficial.

...ro más que en el comercio interior, es en el comer
exterior, donde se exigen una serie de condicio -
... y conocimientos específicos a nivel universita -
...o.

...omplejidad creciente del mundo moderno colocó en
...imera línea al Departamento de Comercio Internacio
... de las empresas, y aún de los organismos oficia -
...s, so pena de quedar fuera de competencia.

...sintomático el hecho de que las empresas con esque -
...s tradicionales, lo modifican en forma compulsiva
... el propio mercado, actualizando y capacitando su
...pio personal en temas específicos de Comercio Ex -
...rior mediante cursos, seminarios, conferencias, etc.,
... que resulta prácticamente imposible por el vasto y
...omplejo temario.

...ascientes las autoridades de la UNNE, de esta reali -
... y de la imperiosa necesidad de formar profesiona -
...s universitarios para el Sector de Comercio Exterior
... la toma de decisiones y en la ejecución de planes,
... 1980 crean la CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR.

RELACION ACADEMICA

La CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR cuya sede está en la
ciudad de Paso de los Libres, provincia de Corrientes,
es una institución de nivel superior universita
rio, organizada por convenio entre el Superior Gobier
no de Corrientes y la Universidad Nacional del Nor -
deste.

El Gobierno de la Provincia de Corrientes subvenciona
la CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR que es una dependen
cia académica de la UNNE.

OBJETIVOS GENERALES

La CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR tiene los siguientes
objetivos:

- a) La formación íntegra del Hombre mediante la trans
misión de valores espirituales, la búsqueda de
la verdad, el respeto de la cultura y el patrimo
nio nacional.
- b) La capacitación del universitario a través de los
conocimientos y métodos científicos, en una plena
libertad académica que busque compatibilizar su
vocación personal con el interés común.
- c) El fomento a través de las especializaciones de
una comercialización más directa que beneficie la
producción primaria e industrial de la provincia y
de la región.
- d) La adecuación de las nuevas modalidades de la co
mercialización en función a objetivos económicos y
sociales.

U
UNIVERSIDAD
NACIONAL
DEL NORDESTE

comercio exterior

Paseo de los Libres (Ctas.)

...ran conocimientos especializados y humanis-
... con el objeto de formar hombres que compren-
... la realidad, para hacer frente a la misma pero
... ando bien en claro mediante esta formación, los
...ptos económicos y sociales con sentido nacional.

Habilidades

...desarrollen sus habilidades y adaptación a la fun-
... lo que le permitirá investigar nuevas formas o
... de comercialización, adecuándose a cada modali-
... forma de pensar de las distintas asociaciones,
... tituciones, organismos de la región.

aptitudes

...desarrollen las cualidades necesarias para el ejer-
... de su profesión con equilibrio, sentido de prác-
... ad, juicio sereno, enfoque claro y confianza en
... mismo.

LA ORGANIZACION

La CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR se estructura sobre la base de Areas. Estas unidades pedagógicas coordinan los objetivos y contenidos entre sus materias afines y los objetivos generales de la Carrera.

Las unidades pedagógicas son:

AREA I. Ciencias Económicas y Contables.

AREA II. Ciencias Exactas - AREA III. Ciencias Sociales, Derecho e Idioma.

LOS FINES

Para cumplir con sus objetivos la CARRERA DE COMER-
CIO EXTERIOR deberá:

- * Formar y capacitar profesionales y técnicos en Co-
mercio Exterior para cubrir las necesidades del
Sector tanto en la actividad privada como oficial.
- * Formar a los egresados en los métodos y técnicas
de investigación.
- * Capacitar en la técnica operativa del Comercio Ex-
terior.
- * Afirmar, difundir y transmitir una conciencia ex-
portadora.
- * Orientar, especializar, perfeccionar y actualizar
a sus docentes y egresados.
- * Contribuir con soluciones a los problemas especifi-
cos que presente la comunidad a la que pertenece
como responder a los requerimientos que en la mate-
ria formulen organismos privados y oficiales.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

- ALFARO QUESADA, JEANNETTE.- VALORACION ADUANERA.
- ALONZO, AMADO Y UREÑA.- GRAMATICA CASTELLANA. EDITORIAL LOSADA, BUENOS AIRES.
- ARANCEL DE IMPORTACION.- CAPITULOS 28 AL 40. IMPRENTA NACIONAL SAN JOSE.
- AYRES, FRANK.- MATEMATICAS FINANCIERAS. EDITORIAL MAC GRW HILL.
- BASULTO, HILDA.- CURSO DE REDACCION DINAMICA. EDIT. TRILLAS, MEXICO. 1976.
- BONNIE BROWN Y OTROS.- BASIC-ENGLISH FOR STUDENTS OF SOCIAL SCIENCES AND HUMANITIES.
- BRITTON, KRIEGER, RUTLAND.- MATEMATICA UNIVERSITARIA. EDIT. CONTINENTAL.
- CASARES, JULIO.- DICCIONARIO IDEOLOGICO DE LA LENGUA ESPAÑOLA. EDIT. GUSTAVO GILI. BARCELONA (SEGUNDA EDICION) 1959.
- CEDEÑO G. ALVARO.- ADMINISTRACION DE LA EMPRESA. EDITORIAL UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA. 4A. EDICION. 1984.
- CLEMENT Y POOL.- ECONOMIA. ENFOQUE AMERICA LATINA. MEXICO. MAC GRAW HILL S.A. 1972.
- COLINA FRANCISCO, MARQUEZ ROBERTO.- CURSO SOBRE TRANSPORTE MARITIMO.
- CONVENIO SOBRE LA DEFINICION DEL VALOR DE BRUSELAS- COMITE DEL VALOR DE BRUSELAS.
- CURSO DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL Y PROMOCION DE EXPORTACIONES.- INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR.
- DE LA TORRIENTE, G. F.- COMO ESCRIBIR CORRECTAMENTE. EDIT. PLAYOR, MADRID, 1978 CIRCULO DE LECTORES.
- DESCARTES, RENATO.- DISCURSO DEL METODO. EDUCA 1930 (QUINTA EDICION)
- DROOYAN, HADEL Y FLEMING.- ALGEBRA ELEMENTAL. EDIT. LIMUSA.
- EL REGLAMENTO DEL CODIGO ADUANERO UNIFORME CENTROAMERICANO (RECAUCA).
- ELLSWORTH Y LEEILLITH.- COMERCIO INTERNACIONAL.

VIA CAMPUZANO Y OTROS.- READING. STRUCTURE & STRATEGY.

WILSON MILLER.- CONTABILIDAD INTERMEDIA.

MEZ, MIGUEL.- ESTADISTICA DESCRIPTIVA. VOLUMEN I Y II. EDITORIAL
UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA. 1979.

RPPER W. BOYD Y RALPH WEST PALL.- INVESTIGACION DE MERCADO.

SSEK. HEUTEL KUTZELNIGG.- MERCEOLOGIA. TOMO I Y II. MANUAL UTEHA,
MEXICO. 1964.

LLER, HERMANN.- TEORIA PURA DEL DERECHO.

RNANDEZ, C.- BANCO CENTRAL. SAN JOSE. EUNED. 1980.

EL H. STEPHEN.- ESTADISTICA PARA ECONOMISTAS Y ADMINISTRACION
DE EMPRESAS.

ICIACION DEL COMERCIO DE EXPORTACION.- UNCTAD GATT-1975.

PLAN.- COOPERACION ECONOMICA INTERNACIONAL.

NDELBERGER.- ECONOMIA INTERNACIONAL.

VINO GUTIERREZ, GUILLERMO.- INTRODUCCION A LA COMPUTACION Y A
LA PROGRAMACION ESTRUCTURADA.
EDITORIAL MC. GRAW HILL, 1984.

NDENBERG MARC.- DISEÑO DE INVESTIGACION. INCAE. 1976.

RTIN VIVALDI, GONZALO.- CURSO DE REDACCION: DEL PENSAMIENTO
A LA PALABRA. TEORIA Y PRACTICA DE LA COMPOSICION
Y DEL ESTILO. EDIT. PARANINFO. MADRID.

NISTERIO DE HACIENDA, DIRECCION GL. DE ADUANAS, MADRID, MAYO 1973.

ONEY AN BANKING, PETERK, OPPENHEIM.- THE LANGUAGE OF INTERNATIONAL
FINANCE IN ENGLISH. REGENTS PUBLISHING. COMPANY,
INC.

OMENCLATURA DE CONSEJO DE COOPERACION ADUANERA (NCCA 1979)
ASHINGTON D.C., ENERO 1976.

NIKITIN.- ECONOMIA INTERNACIONAL. ED. MC GRAW-HILL.

EREZ VERA, ELISA.- DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO, MADRID, 1980.

ORTUS, LINCOYAN.- MATEMATICAS FINANCIERAS. EDITORIAL MAC GRAW HILL.

GLE-WHITE-LARSON.- PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE CONTABILIDAD.
EDITORIAL CECSA. OCTAVA EDICION.

RAMIREZ P. ARTURO J.- MANUAL DE DERECHO ADUANERO. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES. EDITORIAL TEMIS. BOGOTA, 1978.

SANCHEZ IDELFONSO.- DERECHO ADUANERO. (CICAP).

SANDERS, DONALD H.- INFORMATICA: PRESENTE Y FUTURO. EDITORIAL MC GRAW HILL, 1985.

SCHEWE Y SMITH.- MERCADEO CONCEPTO Y APLICACIONES. EDIT. MC GRAW HILL, 1985.

SPIEGEL, M.- ESTADISTICA ELEMENTAL. PUBLICACIONES UNIVERSIDAD DE COSTA RICA. 1976.

TRAVERS, ROBERT.- INTRODUCCION A LA INVESTIGACION. EDITORIAL PAIDOS. BUENOS AIRES, 1971.

UNIFORME DEL GRUPO DEL TRABAJO DE ADECUACION DE LA NOMENCLATURA ARANCELARIA DE BRUSELAS A CENTROAMERICA (MABCA) I, II PARTE SIECA. 1976.

UNITED NATIONS STANDARD INTERNATIONAL TRADE CLASSIFICATION.- REVISION 1974 STTE REV 2 UNITED NATIONS. 1974.

VALENZUELA I., ENRIQUE.- DERECHO ADUANERO. ESAPAC, 1955.

VERDROSS, ALFRED.- "DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO"

WARD, RICHARD.- FINANZAS INTERNACIONALES. ED. TROQUEL.

UBIZARRETA, ARMANDO G.- LA AVENTURA DEL TRABAJO INTELECTUAL. EDITORIAL FONDO EDUCATIVO INTERAMERICANO. 1969.

la Carrera de Comercio Exterior de los establecimientos secundarios o en sus distintas modalidades, siempre que ajusten a las normas de admisión y selección de ingreso establecidas por la Universidad Nacional del Nordeste.

INSCRIPCION

HASTA el 22 de diciembre.

Los requisitos para la inscripción a la Carrera son:

* Título original del nivel secundario

*** Partida de nacimiento.

* Certificado de Buena Salud.

* Certificado de Vacunas Dobles y BCG.

* Certificado de Buena Conducta.

* Certificado de Domicilio

INFORMACION

Para mayor información dirigirse a:

Secretaría

Carrera de Comercio Exterior

Madariaga 1300

3230 PASO DE LOS LIBRES

también, llamar al TE.21902.

COMPARACION CON LOS PROGRAMAS QUE OFRECE LA UNIVERSIDAD DE COSTA RICA

LA UNIVERSIDAD DE COSTA RICA OFRECE EL GRADO DE TECNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL DESPUES DE HABER CURSADO 10 MODULOS QUE CUBREN AREAS COMO MERCADEO, ORGANIZACION, FINANZAS, INVESTIGACION Y PROMOCION DE MERCADOS, PRACTICAS INSTRUMENTALES DEL MERCADEO INTERNACIONAL, MEDIOS DE TRANSPORTE, TECNICAS Y OPERACIONES DE TRANSPORTE, ASI COMO LA TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

ESTOS CURSOS SE OFRECEN EN LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL QUE PROPONE LA U.I.A. A NIVEL DE BACHILLERATO Y ADEMAS COMPLEMENTAN EL CONTENIDO DEL PROGRAMA CON 12 CURSOS ADICIONALES QUE CUBREN AREAS COMO: MATEMATICAS, CONTABILIDAD, INGLES, ARANCEL ADUANERO, MERCEOLOGIA, LOGISTICA, DERECHO, Y VALOR ADUANERO.

EN CUANTO A DURACION DE PROGRAMAS SE TIENE QUE LA UNIVERSIDAD DE COSTA RICA EN UN PLAZO DE 10 MESES OTORGA EL GRADO DE TECNICO DE COMERCIO INTERNACIONAL, EL CUAL IMPLICA UN TOTAL DE HORAS DE ALCANCE DE 360.

EL PROGRAMA PROPUESTO POR LA U.I.A. A NIVEL DE BACHILLERATO OBLIGA AL ESTUDIANTE A LLEVAR UN TOTAL DE 1.395 HORAS LECTIVAS Y PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRIA UN TOTAL DE 810 ADICIONALES AL GRADO DE BACHILLER, ASI COMO LA ELABORACION DE UNA TESIS, TESINA Y UNA TESIS DE GRADUACION A NIVEL DE BACHILLERATO Y MAESTRIA MASIVAMENTE O SEA COMO: COMO GRADUADO EN LA CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL EL NIVEL DE MASTER HABRA RECIBIDO UN TOTAL DE 2.205 HORAS LECTIVAS.

CONSEJO NACIONAL DE RECTORES

OFICINA DE PLANIFICACION

DE LA EDUCACION SUPERIOR

CONSEJO NACIONAL DE ENSEÑANZA SUPERIOR

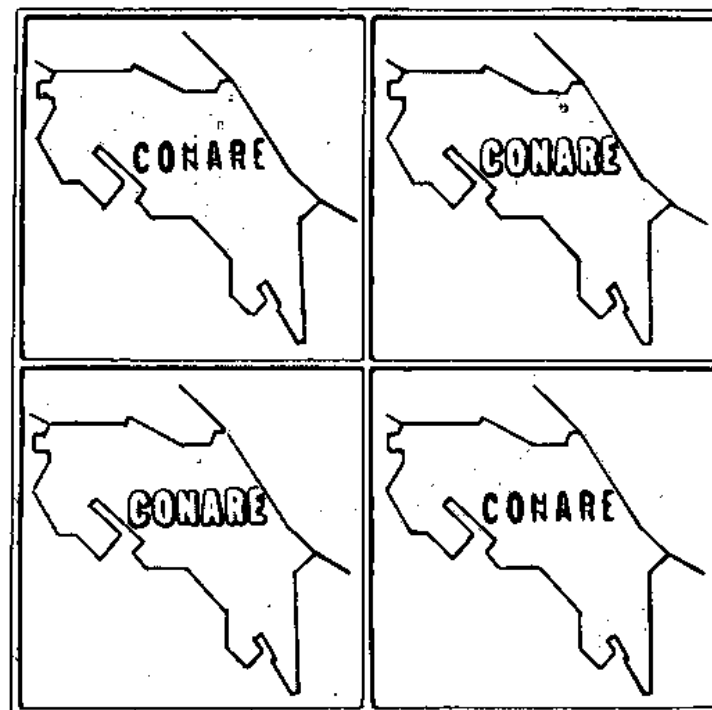
UNIVERSITARIA PRIVADA

Acta N°

91

Fecha de Emisión

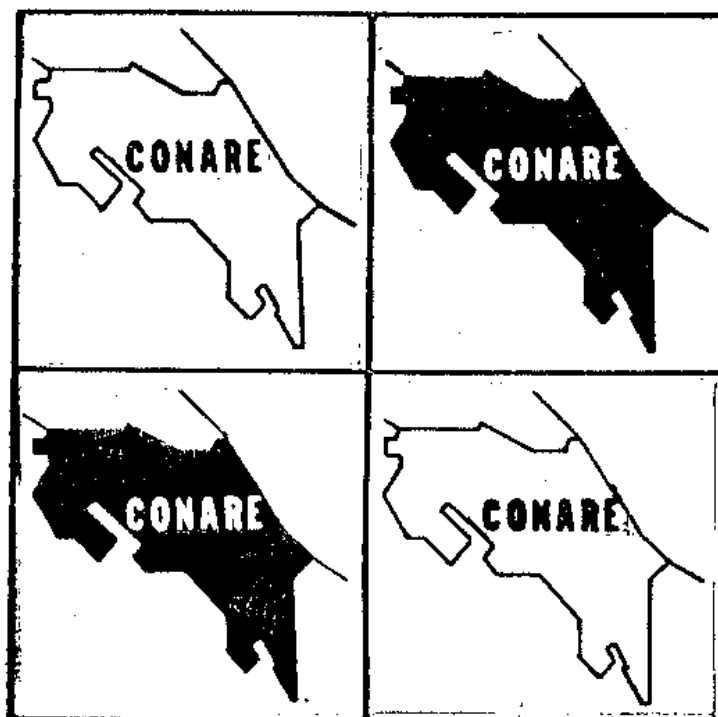
18-3-87



DICTAMEN SOBRE EL "ESTUDIO DE MERCADO DE PROFESIONALES EN COMERCIO INTERNACIONAL" PRESENTADO AL CONSEJO NACIONAL DE ENSEÑANZA SUPERIOR UNIVERSITARIA PRIVADA POR LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS

CONSEJO NACIONAL DE RECTORES OFICINA DE PLANIFICACION DE LA EDUCACION SUPERIOR

18 FEB. 1987



DICTAMEN SOBRE EL "ESTUDIO DE MERCADO DE PROFESIONALES EN COMERCIO
INTERNACIONAL" PRESENTADO AL CONSEJO NACIONAL DE ENSEÑANZA SUPERIOR
UNIVERSITARIA PRIVADA POR LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS

DICTAMEN SOBRE EL "ESTUDIO DE MERCADO DE PROFESIONALES EN COMERCIO -
INTERNACIONAL" PRESENTADO AL CONSEJO NACIONAL DE ENSEÑANZA SUPERIOR
UNIVERSITARIA PRIVADA POR LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS

INDICE DE TEXTO

	<u>PAGINA</u>
1. Introducción	1
2. Estudio de mercado presentado por la Universidad Internacional de las Américas	3
2.1. Metodología utilizada en el estudio de mer- cado	4
2.2. Resultados	5
3. Análisis de la OPES sobre el estudio de mercado presentado por la Universidad Internacional de - las Américas	8
4. Recomendaciones	15

INDICE DE ANEXOS

<u>Anexo A:</u>	Encuesta sobre las necesidades de per- sonal capacitado en Comercio Interna- cional	17
-----------------	---	----

1. Introducción

La Ley de Creación del Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada (CONESUP) 1/, establece en el artículo 3, inciso c, que corresponderá al consejo citado "autorizar las escuelas, y las carreras que se impartirán, previos estudios que realice la Oficina de Planificación de la Educación Superior (OPES)"2/.

El reglamento general del CONESUP 3/, establece en su capítulo IV los requerimientos académicos y de mercado necesarios para la autorización de carreras y planes de estudio. En el artículo 18 de este capítulo, se expresa lo siguiente:

"La solicitud de apertura de cada carrera que vaya a abrirse en una universidad privada o en un colegio afiliado, deberá estar precedida de un estudio profesional sobre la posibilidad de desarrollarla en el país y el mercado de trabajo para sus graduados. Dicho estudio deberá ser sometido a la Oficina de Planificación de la Educación Superior (OPES), quien deberá emitir dictamen sobre él en los siguientes treinta días hábiles siguientes a su recepción".

./.

1/ Asamblea Legislativa de Costa Rica. "Ley N°6693". La Gaceta, - N°143, del 21 de diciembre de 1981.

2/ El término "enseñanza" fue corregido por "educación", ya que el nombre correcto de la OPES está mal consignado en el decreto.

3/ Presidente de la República y el Ministro de Educación. "Decreto - N°14182-E". La Gaceta, 28 de enero de 1983.

En cumplimiento de la ley de creación y el reglamento del CONESUP, la Secretaría General de dicho consejo envió, mediante nota 077-86-CONESUP, al Consejo Nacional de Rectores (CONARE), la documentación siguiente:

- . Estudio de mercado de profesionales en Comercio Internacional (bachillerato y licenciatura).
- . Perfil profesional y plan de estudios del graduado en Comercio Internacional (bachillerato y maestría).
- . Requisitos y material adicional explicatorio.

Dicha documentación se refiere a la solicitud de apertura de la carrera en Comercio Internacional por la Universidad Internacional de las Américas (UIA) al CONESUP.

Con base en el artículo 18 del reglamento del CONESUP, la OPES tiene como objetivo en el presente estudio, realizar un dictamen sobre el estudio de mercado de profesionales en Comercio Internacional presentado por la UIA. Cabe señalar que dicho dictamen se limitará exclusivamente a medir el mercado de profesionales en este campo, sin tomar en cuenta el nivel académico requerido por los demandantes de estos profesionales, puesto que el estudio presentado por la UIA no presenta dicha información de manera desagregada, debido a limitaciones de orden metodológico que oportunamente serán señaladas.

2. Estudio de mercado presentado por la Universidad Internacional de las Américas

El estudio de mercado fue realizado por el consultor en economía Lic. José Pablo Sauma F., a solicitud de la Fundación Internacional de las Américas, con el propósito de determinar si se justifica que la carrera de Comercio Internacional se imparta en la UIA. Los aspectos contemplados en el estudio son los siguientes:

- . Necesidades de capacitación en exportaciones.
- . Las posibilidades de capacitación en el área de Comercio Internacional.
- . Análisis del mercado de profesionales en Comercio Internacional.

El primer aspecto constituye un resumen de los principales resultados obtenidos en una investigación realizada en el Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica ^{4/}. El análisis del mercado de profesionales en Comercio Internacional, contempló únicamente la demanda ya que -a priori- el consultor consideró que no existía oferta, al no existir en el país posibilidades de recibir formación universitaria a nivel profesional.

./.

^{4/} Marco A. Cordero. Necesidades de capacitación de personal para incrementar las exportaciones. Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica. Documento N°60, junio de 1983.

2.1. Metodología utilizada en el estudio de mercado

La determinación de la demanda actual y futura se hizo por medio de un instrumento denominado "Encuesta sobre las necesidades de personal capacitado en Comercio Internacional" que fue aplicada en noviembre de 1985 a representantes de empresas importadoras y exportadoras.

El universo muestral, constituido por 650 empresas importadoras y 1.050 empresas exportadoras, además del Centro para la Promoción de Exportaciones y de las Inversiones (CENPRO), fue determinado a partir de la "Guía Oficial 1984-1985" de la Cámara de Representantes de Casas Extranjeras (CRECEX) y la "Guía de Exportadores de Costa Rica 1984-1985", elaborada por la División de Servicios al Exportador del CENPRO. Las empresas seleccionadas en cada uno de los casos fueron determinadas aleatoriamente, usando la tabla de número al azar, y seleccionando con criterio arbitrario al 5,0% de cada tipo de las empresas citadas, o sea, 33 importadoras y 52 exportadoras.

No obstante, en la realidad solo respondieron 28 empresas importadoras (4,3% del total de éstas) y 36 empresas exportadoras (3,4% del total de ellas), resultando que únicamente se muestreo efectivamente al 3,8% del universo considerado.

Asimismo, los resultados de la demanda determinada para cada tipo de empresas (importadoras y exportadoras) fueron expandidos al universo muestral, utilizando el factor de expansión para cada tipo, estimados a partir de la

muestra teórica. Así los factores de expansión fueron los siguientes:

- . Empresas importadoras: $650/33 = 19,7$
- . Empresas exportadoras: $1.050/52 = 20,2$

La encuesta citada (Anexo A) trató de obtener la información siguiente: número de empleados, tipo de capacitación específica en Comercio Internacional y número de empleados capacitados, grado de satisfacción de las empresas con la capacitación recibida por sus empleados, necesidad actual de personal con formación en Comercio Exterior, nivel de dificultad para conseguir personal capacitado según nivel de formación, necesidades adicionales futuras (2 y 5 años plazo) de empleados con formación universitaria en Comercio Internacional.

2.2. Resultados

El estudio presentado por la UIA ofrece un análisis general de los resultados del cuestionario. A continuación se muestran los principales aspectos analizados y las conclusiones generales que se extraen del estudio:

- . Según el citado estudio "dos aspectos permiten justificar a priori la necesidad de capacitación en Comercio Internacional.
- La situación actual de todos los países de Centroamérica incluyendo a Costa Rica, ha obligado a nuestros importadores y exportadores

a recurrir a terceros mercados, tanto para adquirir como para colocar productos. Estos mercados presentan, en la mayoría de los casos, mecanismos de comercialización diferentes a los que tradicionalmente han enfrentado nuestros empresarios. Adicionalmente, como parte del programa general de reactivación económica, se ha implementado un Programa de Promoción de las Exportaciones el cual - consiste en una serie de medidas tendientes a incrementar las exportaciones tradicionales y no tradicionales a mercados principalmente fuera del Mercado Común Centroamericano. En ambos casos se requiere recursos humanos especialmente capacitados para satisfacer las necesidades de las empresas y del país.

- En un estudio reciente realizado a empresas exportadoras se ha determinado que la falta de personal especialmente capacitado en exportaciones ha provocado, entre otras, dependencia respecto a los clientes en cuanto a los trámites que se realizan en el extranjero y desperdicio de recursos. Por lo tanto, para superar estas situaciones se requiere de capacitación".

. "Actualmente no se imparte ninguna carrera a nivel profesional (bachillerato o licenciatura) en esta área, siendo las únicas posibilidades de capacitación, los cursos informales y las opciones que conducen a título de técnico o diplomado".

- . A partir de la encuesta se obtuvo el número de empleados con que con

taban las organizaciones entrevistadas. "Así, al considerar en conjunto las empresas importadoras y exportadoras, un 28,1% de ellas tienen 10 empleados o menos, un 26,6% tienen entre 11 y 30 empleados y un 45,3% tienen 31 empleados o más. Al considerarlas por separado los porcentajes son 35,7%, 28,6% y 35,7% en el caso de las importadoras y 22,2%, 25,0% y 52,8% en el de las exportadoras".

- Un 32,8% de las organizaciones consultadas cuentan con personal capacitado en Comercio Internacional y respecto a la formación que han recibido las personas contratadas por dichas organizaciones los resultados obtenidos por el estudio de la UIA indican, SIC. 5/, lo siguiente:

"... un 14,9% de las personas han recibido capacitación informal, un 29,8% formación técnica, un 53,2% formación universitaria y un 2,1% formación a nivel de posgrado (maestría). Es importante hacer referencia al resultado obtenido sobre formación universitaria, ya que este debería haber sido mucho menor, por la inexistencia de posibilidades de formación a este nivel. Entonces se tiene que se podrían haber presentado dos situaciones que afectaron el resultado, la primera es que aún cuando los enumeradores que realizaron la encuesta fueron claros con las personas entrevistadas, en gran mayoría los gerentes de las empresas, en el sentido de que les especificaban que se debía entender por formación universitaria aquella que conducía a la obtención del grado académico de bachillerato o licenciatura, los empresarios hayan hecho caso omiso de esta aclaración y por tanto, consideraran con formación universitaria en lugar de técnica a aquellos empleados que participan o han participado en el Programa de Co

./.

5/ Documento UIA, citado páginas 17 y 18.

mercio Internacional, por el hecho de que se imparte en la Sede Central de la Universidad de Costa Rica. La segunda situación que se pudo haber presentado es que algunos de los empleados de estas empresas participen o hayan participado en el Programa de Comercio Internacional y además sigan o hayan culminado estudios en una carrera del área de negocios que otorgue el grado de bachillerato o licenciatura (se debe recordar que uno de los requisitos de ingreso a ese programa es tener aprobado como mínimo tercer año de una carrera de negocios), por lo que los empresarios probablemente consideraron que el bachillerato o licenciatura era en Comercio Internacional, lo cual no es correcto. Finalmente, conviene señalar que ante cualquiera de las dos situaciones que se haya presentado, los resultados globales de la encuesta no se ven afectados." (Subrayado nuestro).

. "Dado entonces que la oferta de profesionales en Comercio Internacional es prácticamente nula, se determinó que actualmente existe un déficit de 160 profesionales de este tipo y además se determinó que, adicionalmente en el corto plazo (2 años) se requerirán 122 profesionales y en el mediano plazo (5 años) 501 profesionales".

. "Ante un déficit de tal magnitud se hace necesario que la carrera de Comercio Internacional se imparta en la UIA, pues de esta forma se estará logrando uno de los principales objetivos de la educación superior, el cual es proporcionar a la sociedad el tipo de profesionales que se requieran para el logro de los objetivos sociales, políticos y económicos".

3. Análisis de la OPES sobre el estudio de mercado presentado por la Universidad Internacional de las Américas

. La existencia de un "Programa de Comercio Internacional" impartido por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Ri

ca y la Fundación para el Desarrollo del Comercio Internacional (FUDECI), en coordinación con el CENPRO y el Centro de Comercio Internacional de Suiza; de un "Programa de Capacitación en Comercio Internacional", diseñado por el Centro de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Costa Rica, y de una carrera de "Diplomado en Comercio Exterior" impartida por el Colegio Universitario de Alajuela, evidencian la necesidad que hubo en su momento de impartir formación en este campo.

- . Además, si se reflexiona sobre la transformación que se está llevando a cabo en la economía costarricense, cuyas tendencias marcan un modelo económico de desarrollo que se caracterizará por una mayor apertura al mercado mundial, tanto por la reorientación de su producción hacia la exportación, como por el interés en la atracción de inversiones extranjeras, se puede inferir que cierto número de personas, que laboran en actividades afines a estos asuntos, requieren de formación en el campo de Comercio Internacional, y ésta probablemente no ha sido completamente satisfecha. A esto se podría agregar la demanda de personal formado en este campo, que generarían los nuevos proyectos.
- . No obstante lo planteado en los puntos anteriores, la OPES sostiene diferencias sustanciales con respecto a la metodología del estudio, las premisas básicas del mismo y con algunos de sus resultados.
- . Con respecto a la metodología del estudio se deben señalar limitaciones en dos aspectos:
 - Diseño de la boleta.

- Selección de la muestra y sus características.

- . El diseño de la boleta presenta importantes limitaciones estructurales que influyen en los resultados del estudio. Al respecto solo se hará referencia a las limitaciones relacionadas con las preguntas - destinadas a medir requerimientos (actuales y futuros) de empleados con formación en Comercio Internacional.
- . El cuestionario utilizado para recabar información del estudio, como su nombre lo indica, es una "encuesta sobre las necesidades de personal capacitado en Comercio Internacional", que en ningún momento indica al encuestado, las aptitudes (habilidades, destrezas y puestos que podría desempeñar) del profesional que pretende formar la UIA, - por lo que las preguntas sobre cuántos profesionales se requieren - en la actualidad y en el futuro, resultan generales y podría ocasionar inexactitudes en los resultados obtenidos.

Al respecto resulta revelador que en respuesta a la pregunta 3 de la boleta, un 53,2% de los empleados con ésta formación eran - especialmente capacitados en Comercio Internacional y mediante formación universitaria, situación que es justificada por parte del consultor de la UIA (páginas 17 y 18 del estudio presentado por la UIA) aduciendo dos posibles errores de interpretación de la encuesta por - parte de los entrevistados. Cabe agregar que si fuesen tales, dichos errores de interpretación eran totalmente lógicos y justificados, -

puesto que la pregunta 3 no es clara.

La estimación de las necesidades de profesionales actuales y futuras fue realizada con base en las preguntas 6 y 9 del cuestionario, las cuales no son concisas y por lo tanto el consultor de la UIA se vió precisado a hacer la siguiente aclaración:

"... se considera dentro de la formación universitaria las carreras que conducen como mínimo al grado académico de bachillerato, pero - también conducen al grado de licenciatura según lo especificado en - la pregunta 3 a los empresarios que respondían la encuesta, siendo - lo anterior importante porque dado que no es posible determinar los requerimientos de bachilleres y licenciados por separado, se debe - considerar entonces ambas opciones" (pág. 19, estudio UIA).

Podrá notarse que apenas una página después de justificar los errores de interpretación a que pudo inducir la pregunta 3, se hizo caso omiso de dichas limitaciones y se utiliza a la pregunta 3 como parámetro para delimitar lo que es la formación universitaria. Con este tipo de limitaciones no puede acreditarse exactamente cual es la demanda de bachilleres y licenciados en Comercio Internacional, ni si en realidad es más apremiante y prioritaria la capacitación que en este campo ofrece la Universidad de Costa Rica (a nivel de técnico), lo cual es evidenciado mediante un estudio realizado en el Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas por Marco A. Cordero ^{6/}.

./.

^{6/} Ya citado.

Con respecto a la selección de la muestra para el estudio de mercado que se presenta, se debe mencionar que la muestra teórica fue del 5% de las empresas importadoras (33/650) y de las empresas exportadoras (52/1.050).

Sin embargo, la muestra real (las que respondieron) corresponde al 4,3% de las importadoras (28/650) y al 3,4% de las exportadoras (36/1.050), lo que representa apenas un 3,8% (64/1.700) del universo considerado, un "porcentaje bastante alto para una muestra de este tipo" (pág. 12, estudio UIA). Cabe aclarar que la representatividad de la muestra considerada solo podría argumentarse cuando se trate de organizaciones similares con igual número de trabajadores y el mismo tipo de actividad o sector económico, entre otras características, o cuando dichas características han sido prorrateadas en la muestra mediante estratificación tomando en cuenta su peso, lo cual no parece ser el caso de la muestra en cuestión, por ello, se puede afirmar que la representatividad de la misma es cuestionable.

Esta limitación incide sobre los resultados del estudio, puesto que introduce importantes sesgos, sobre todo cuando los resultados de la encuesta fueron expandidos mediante factores que se obtuvieron al dividir en cada caso el total de empresas existentes entre las seleccionadas y que correspondió a 19,7% en el caso de las importadoras y a 20,2% en el caso de las exportadoras.

Es posible que en una muestra representativa y estratificada según -
diversas características del universo, dichos factores sean bastante
menores para ciertos estratos de la misma y que por su peso en ella,
incidan en los resultados de una manera más realista. Las citadas -
limitaciones de la muestra hacen que la expansión tienda a exagerar
los resultados de la demanda.

- . En relación con las premisas básicas del estudio debe destacarse que
en todo momento se parte de una idea básica que considera la oferta
en ese campo como nula. Dicha premisa parte del criterio de que en
el país no existe ninguna posibilidad de recibir formación universi-
taria a nivel profesional.

El estudio de la UIA no aclara en ningún momento en cuales supuestos
basó la afirmación que lleva implícita dicha premisa. Es más, no se
efectuó ningún estudio de seguimiento de los graduados de Diplomado
en Comercio Exterior del Colegio Universitario de Alajuela (CUNA) pa
ra afirmar que éstos no tienen incidencia en la oferta laboral en es
te campo. De igual manera no se evaluaron las ocupaciones de los -
graduados de "técnico en Comercio Internacional" mediante el progra-
ma conjunto UCR-CENPRO-CCI, para determinar su incidencia en este -
mercado de empleo, sobre todo en los casos en que los graduados en -
este programa ya eran profesionales en otros campos. Tampoco se con
templó la competencia que podrían tener dentro de este mercado de -

trabajo profesionales en otros campos -básicamente de las áreas de -
administración y ciencias económicas-.

Asimismo, no se consideró la posibilidad de que a partir de 1987, la
Universidad de Costa Rica ofrezca dentro de los énfasis de la licen-
ciatura en Administración de Negocios, uno en este campo, tal y como
en realidad ocurre de acuerdo con la revisión curricular de la escue
la respectiva 7/.

Si se toman en cuenta las anteriores consideraciones y el hecho de -
que entre 1984 y 1986 el CUNA ha graduado 16 diplomados en este cam-
po y se estima para 1987 un incremento de 10 nuevos graduados; ade-
más, que el programa conjunto UCR-CENPRO-CCI ha graduado hasta 1986
a 102 "técnicos en Comercio Internacional" -8 de los cuales eran gra
duados universitarios en otros campos- y espera una futura grada
ción de 37 nuevos técnicos; y si finalmente, se consideran las observa
ciones que al respecto se ofrecen en el análisis académico de esta
solicitud 8/, se tiene que concluir que es bastante arriesgado afir-
mar que no existe oferta en este campo, ya que ello solo se presta

./.

7/ Universidad de Costa Rica. EAN-825-86 del Director de la Escuela
de Administración de Negocios. 26/11/86.

8/ Ver: "Comentarios adicionales sobre la solicitud de apertura del
Bachillerato en Comercio Internacional por parte de la UIA al CONESUP".

para sobreestimar -las ya sobreestimadas- proyecciones de demanda en este campo, que suministra el estudio de la UIA.

- . Las conclusiones del estudio de marras revelan un desarrollo muy acelerado del nuevo modelo económico, premisa que tampoco está sustentada. Por esta razón, se considera que los datos aportados por la UIA deben de tomarse con cautela, pues si bien es cierto, la economía nacional tiende hacia una mayor apertura al mercado mundial, las necesidades de personal capacitado en Comercio Exterior serían bastante menores a las estimadas.

4. Recomendaciones

Del análisis del estudio de mercado presentado por la Universidad Internacional de las Américas, e información obtenida en otras fuentes, se deduce que no es posible conocer la magnitud de la demanda de profesionales en Comercio Internacional, ni con qué grado académico se requiere la formación. Tres factores, fundamentalmente, inciden en la anterior conclusión, a saber:

- . Errores metodológicos en el estudio de mercado relacionados con el - cuestionario y el análisis ulterior de resultados.
- . Una muestra de cuestionable representatividad sumada a la utiliza - ción de factores de expansión que sesgan la demanda presentada por - la UIA.
- . No se determinó la oferta de profesionales afines a este campo pues-

to que a priori se determinó que los programas de capacitación de la Universidad de Costa Rica y de Diplomado en Comercio Exterior del Colegio Universitario de Alajuela, lo mismo que carreras afines de las universidades no afectaban este mercado de trabajo.

Por lo tanto, se recomienda al CONESUP no aprobar la apertura de dicha carrera hasta que la UIA presente un estudio preciso del grado académico requerido en este campo y de la demanda actual y futura.

ANEXO A

ENCUESTA SOBRE LAS NECESIDADES DE PERSONAL CAPACITADO
EN COMERCIO INTERNACIONAL

ANEXO A

ENCUESTA SOBRE LAS NECESIDADES DE PERSONAL CAPACITADO
EN COMERCIO INTERNACIONAL

Nombre de la empresa o institución: _____

Funcionario entrevistado: _____

Cargo que desempeña: _____

1. ¿Con cuántos empleados cuenta su empresa/institución? _____

2. ¿Cuenta su empresa/institución con personal especialmente capacitado en Comercio Internacional?

Sí ☒ (Pase a la pregunta siguiente)
No ☒ (Pase a la pregunta 5)

3. ¿Con cuántos empleados de éstos cuenta y qué tipo de capacitación tienen?

<u>Tipo de capacitación</u>	<u>No. de empleados</u>
Informal (cursos breves de capacitación, etc.)	_____
Técnica (título de técnico o diplomado)	_____
Universitaria (título de bachiller o licenciado)	_____
Otros (especifique): _____	_____
_____	_____
TOTAL	_____

4. ¿Considera usted que el grado de capacitación de estas personas es suficiente para lograr lo que la empresa/institución desea (espera) de ellos?.

Tipo de contratación

Informal	Sí	☒	No	☒
Técnica	Sí	☒	No	☒
Universitaria	Sí	☒	No	☒
Otros (especifique) _____	Sí	☒	No	☒
_____	Sí	☒	No	☒

5. ¿En estos momentos necesita su empresa/institución personal (adicional) de este tipo?

Sí ☒ (Pase a la pregunta siguiente)

No ☒ (Pase a la pregunta 8 si viene de la pregunta 4 ó pase a la pregunta 9 si viene de la pregunta 2)

6. ¿Cuántas personas necesita y con qué tipo de formación?

<u>Tipo de formación</u>	<u>No. de personas</u>
_____	_____
_____	_____

7. ¿Considera usted que tendrá dificultades para encontrarlas y por qué?

(Pase a la pregunta 9).

8. ¿Considera usted que en estos momentos tendría dificultades para encontrar un sustituto o sustitutos al personal de este tipo que tiene contratado?

Sí ☒

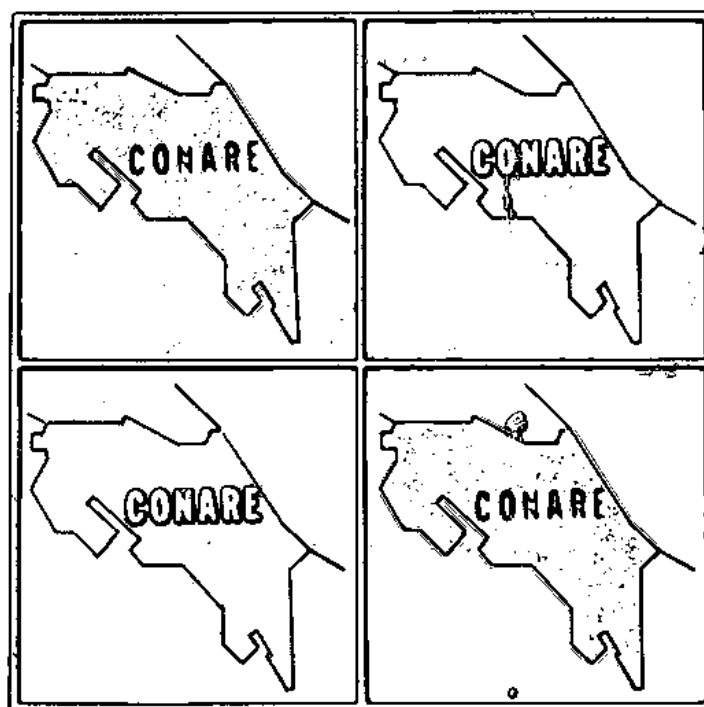
No ☒

Porqué? _____

9. ¿Cuántos empleados adicionales con formación universitaria en el área de Comercio Internacional considera usted que podría necesitar en los próximos dos años?

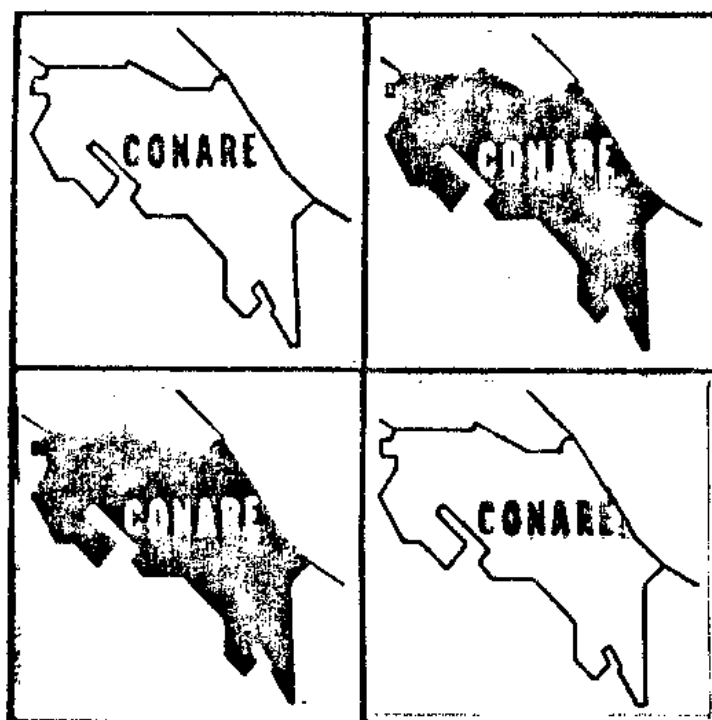
¿Y en los próximos cinco años? _____

CONSEJO NACIONAL DE RECTORES OFICINA DE PLANIFICACION DE LA EDUCACION SUPERIOR



COMENTARIOS ADICIONALES SOBRE LA SOLICITUD DE APERTURA DEL
BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL POR PARTE DE LA UNI-
VERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS (UIA) AL CONSEJO NA-
CIONAL DE ENSEÑANZA SUPERIOR UNIVERSITARIA PRIVADA (CONESUP)

CONSEJO NACIONAL DE RECTORES OFICINA DE PLANIFICACION DE LA EDUCACION SUPERIOR



COMENTARIOS ADICIONALES SOBRE LA SOLICITUD DE APERTURA DEL
BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL POR PARTE DE LA UNI-
VERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS (UIA) AL CONSEJO NA-
CIONAL DE ENSEÑANZA SUPERIOR UNIVERSITARIA PRIVADA (CONESUP)

COMENTARIOS ADICIONALES SOBRE LA SOLICITUD DE APERTURA DEL
BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL POR PARTE DE LA UNI-
VERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS (UIA) AL CONSEJO NA-
CIONAL DE ENSEÑANZA SUPERIOR UNIVERSITARIA PRIVADA (CONESUP)

INDICE DE TEXTO

	<u>PAGINA</u>
1. Introducción	1
2. Información presentada sobre el Bachillerato en Comercio Internacional	2
3. Ciclos y unidades valorativas del plan de estudios de la carrera solicitada	2
4. Análisis comparativos del plan de estudios del Bachillerato en Comercio Internacional con el de otras universidades nacionales y extranjeras	3
5. Conclusiones generales	7
6. A manera de recomendación	7

INDICE DE ANEXOS

<u>Anexo A:</u>	Plan de estudios del Bachillerato en Comercio Internacional propuesto por la Universidad Internacional de las Américas al CONESUP, según créditos y distribución del tiempo semanal	9
<u>Anexo B:</u>	Plan de estudios del Diplomado en Comercio Exterior del Colegio Universitario de Alajuela	12

1. Introducción

Se pretende en este estudio señalar algunos elementos adicionales (al análisis realizado del estudio de mercado de la carrera de Comercio Internacional) de la documentación presentada por la Universidad Internacional de las Américas (UIA) al Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada (CONESUP), sobre la solicitud de apertura del Bachillerato y la Maestría en Comercio Internacional, que le sirvan de fundamento a este organismo para una mejor toma de decisión sobre el particular.

Debe aclararse, empero, que únicamente se emitirá criterio técnico con respecto al grado de Bachillerato en Comercio Internacional, en vista de que la OPES mediante oficio OPES N°221-86-D, del 5 de setiembre de 1986, solicitó al CONESUP que normara los requisitos mínimos para la autorización de programas de posgrado en la educación superior privada, de manera que se garantizara la uniformidad y calidad de este nivel de estudios. Esta petición de la OPES se fundamentó en el hecho de que si se aplicara la "Metodología a emplear en el estudio de carreras de posgrado" (OPES-22/78) -utilizada por el CONARE para la autorización de programas de posgrado en las instituciones de educación superior universitaria estatal- a la Maestría en Comercio Internacional solicitada al CONESUP por la Universidad Internacional de las Américas, su apertura no sería recomendada, principalmente por limitaciones de recursos humanos, logísticos y sobre todo por la inexperiencia de la universidad solicitante que al presente apenas está iniciando varios programas con nivel de grado.

2. Información presentada sobre el Bachillerato en Comercio Internacional

En un voluminoso documento denominado "Carrera de Comercio Internacional, estudio de mercado - documentos de la carrera", la Universidad Internacional de las Américas presenta la información siguiente:

- . Perfil profesional del graduado en Comercio Internacional.
- . Plan de estudios de la carrera.
- . Para cada curso del plan de estudio se detalla su:
 - Objetivo
 - Contenido y
 - Bibliografía
- . Duración y créditos de la carrera
- . Requisitos de ingreso y graduación
- . Necesidades de biblioteca y laboratorio
- . Títulos y grados que otorgan
- . Costos de matrícula y mensualidades
- . Estudio comparativo con otras universidades

3. Ciclos y unidades valorativas del plan de estudios de la carrera solicitada

La Universidad Internacional de las Américas suministró el plan de estudios del Bachillerato en Comercio Internacional indicando los ciclos respectivos y para cada curso la respectiva distribución del tiempo semanal, en horas clase, horas de práctica y horas de estudio individual, lo

mismo que su valoración en créditos CONESUP (Ver Anexo A).

Sin entrar al análisis del contenido de cada uno de los cursos del plan de estudios considerado se obtienen las siguientes observaciones:

- . La carrera de Bachillerato en Comercio Internacional, solicitada al CONESUP por la Universidad Internacional de las Américas, entraría dentro del rango que el Consejo Nacional de Rectores (CONARE) tiene establecido para este grado (mínimo 120 créditos, máximo 144 créditos), puesto que está estructurada con 128 créditos.
- . La carrera de Bachillerato en Comercio Internacional tiene una duración de 8 ciclos lectivos (se supone que son equivalentes a las de las universidades estatales), lo cual es acorde con lo establecido por el CONARE para este grado (mínimo 8 ciclos de duración de 15 semanas).
- . El número de cursos totales del bachillerato solicitado por la Universidad Internacional de las Américas es de 32. Llama poderosamente la atención que todos los cursos tienen una valoración de cuatro créditos, incluyendo los cursos básicos y la tesina.

4. Análisis comparativos del plan de estudios del Bachillerato en Comercio Internacional con el de otras universidades nacionales y extranjeras

En la documentación de la carrera de Bachillerato en Comercio Internacional, suministrada por la Universidad Internacional de las Américas, se pre-

senta un estudio comparativo del programa propuesto por dicha universidad con otros programas afines en la Universidad de Costa Rica y la Universidad Nacional del Nordeste de Argentina 1/. Al respecto cabe aclarar que la documentación referente al plan de estudios de la carrera de Licenciatura en Comercio Exterior, de la Universidad del Nordeste de Argentina, - presentada en el estudio de la Universidad Internacional de las Américas, es sumamente escueta por lo que no es posible establecer a priori única mente por número de materias o por su nombre- comparación detallada entre ambos planes de estudio. El hecho de que el programa de la Universidad - del Nordeste dé un alto grado de énfasis a cursos de historia económica y social, y a geografía mundial y de Argentina, bien podría ser un efecto - del entorno dentro del cual se ofrece la carrera. Lo anterior reafirma - que es difícil y arriesgado emitir criterio comparativo en cuanto a orien tación y profundidad de ambos programas basándose únicamente en nombres - de cursos, sin conocer contenido.

La Universidad de Costa Rica no ofrece ningún pregrado ni grado en el campo del Comercio Internacional; sin embargo, la Escuela de Administración de Negocios de dicha universidad ha revisado el curriculum de su carrera y a partir del presente año académico entrará en vigencia un nuevo

./.

1/ Págs. 96 y 97.

plan de estudios que permitirá a los estudiantes alcanzar el grado de Bachiller en Dirección de Empresas, al completar 140 créditos, y cumplir con el requisito de un trabajo de investigación; el título de bachiller es considerado como terminal y los estudiantes que alcancen este nivel podrían continuar estudios de quinto año tendientes a la licenciatura en varios énfasis, uno de los cuales sería el de Comercio Internacional.

La Universidad de Costa Rica hasta la fecha solamente ha ofrecido un programa de capacitación en este campo, en la Facultad de Ciencias Económicas en colaboración con la Fundación para el Desarrollo del Comercio Internacional (FUDECI), el Centro para la Promoción de Exportaciones y de las Inversiones (CENPRO) y el Centro de Comercio Internacional (CCI) de Ginebra, Suiza. El hecho de ser un programa con estructura modular y de una duración de apenas 10 meses, es de por sí una limitante para establecer comparaciones. Sin embargo, llama la atención el hecho de que gran parte de las áreas temáticas del plan de estudios del Bachillerato en Comercio Internacional es coincidente con los cubiertos por los módulos del programa nombrado, entre ellos mercadeo, organización, finanzas, investigación y promoción de mercados, prácticas instrumentales del Comercio Internacional, medios de transporte, técnicas y operaciones de transporte, así como la teoría del Comercio Internacional.

Asimismo, la OPES consideró conveniente hacer referencia a la carrera de Diplomado en Comercio Exterior que imparte el Colegio Universitario de Alajuela (CUNA) (ver Anexo B), por ser ésta una oportunidad académica que

se imparte en el país en este campo. En vista de que este es un nivel académico diverso del solicitado por la UIA, solamente se describirán sus características: su plan de estudios está compuesto por 6 ciclos, los cuales comprenden 33 materias con un total de 96 créditos. De las 33 materias, 19 son de temas generales, la mayoría orientada hacia la formación básica en los campos de economía, administración e inglés; y las 14 restantes, son específicamente del área de comercio exterior:

- . Geografía Económica
- . Relaciones Económicas Internacionales I y II
- . Comercio Exterior I y II
- . Técnicas de Importación I y II
- . Finanzas Comercio Exterior
- . Comercio Exterior de Costa Rica
- . Promoción de Exportaciones
- . Investigación de Mercados para la Exportación
- . Comercio Internacional de Productos Básicos
- . Aspectos Técnicos de Exportación
- . Organización de la Empresa para la Exportación

Hasta el momento, esta carrera del CUNA, conjuntamente con el programa de capacitación ofrecido por CENPRO en coordinación con la Universidad de Costa Rica y el CCI (de Suiza), han ido llenando las necesidades de técnicos medios que en este campo tiene el país.

En términos muy generales se puede decir que el plan de estudios del Bachillerato en Comercio Internacional de la Universidad Internacional de las Américas cubre las áreas elementales para el desempeño de un profesional en este campo.

5. Conclusiones generales

- . El Bachillerato en Comercio Internacional solicitado por la Universidad Internacional de las Américas cumple con las características académicas de un programa de igual grado en las Instituciones de Educación Superior Universitaria Estatal.
- . El programa de Maestría en Comercio Internacional, solicitado por la Universidad Internacional de las Américas al CONESUP, en su fase de presentación, no cumple con los requisitos mínimos para ser acreditado con la normativa existente en el CONARE para este tipo de programas.

6. A manera de recomendación

Es conveniente contar con una equivalencia de criterio entre el CONESUP y el CONARE en cuanto a la asignación del número total de créditos para los diferentes grados académicos de las carreras que ambos entes autorizan.

En el caso bajo estudio, dicha equivalencia se podrá lograr si el CONESUP contempla el trabajo final de graduación -tesina- en el bachillerato como requisito para la obtención del grado respectivo, pero sin la asignación de créditos.

ANEXO A

PLAN DE ESTUDIOS DEL BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL
PROPUESTO POR LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
AL CONESUP, SEGUN CREDITOS Y DISTRIBUCION DEL TIEMPO SEMANAL

ANEXO A

PLAN DE ESTUDIOS DEL BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL
PROPUESTO POR LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
AL CONESUP, SEGUN CREDITOS Y DISTRIBUCION DEL TIEMPO SEMANAL

CODIGO	MATERIAS/CUATRIMESTRE	CRE- DITOS	DISTRIBUCION TIEMPO SEMANAL			
			HORAS CLASE	PRACTICA O LABOR.	HORAS ESTUD.	TOTAL HORAS
<u>Primer cuatrimestre</u>						
1	Técnicas de comunicación	4	3	2	7	12
2	Matemática I	4	3		9	12
3	Contabilidad I	4	3	2	7	12
4	Inglés I	4	3	4	5	12
<u>Segundo cuatrimestre</u>						
5	Introducción al Sistema - Aduanero y Nomenclatura	4	3		9	12
6	Contabilidad II	4	3	2	7	12
7	Estadística I	4	3	2	7	12
8	Inglés II	4	3	4	5	12
<u>Tercer cuatrimestre</u>						
9	Introducción a la Computación	4	3	2	7	12
10	Inglés III	4	3	4	5	12
11	Prácticas e Instrumentos en - el Comercio Internacional	4	3		9	12
12	Administración I	4	3	2	7	12
<u>Cuarto cuatrimestre</u>						
13	Administración II	4	3	2	7	12
14	Arancel Aduanero I	4	3		9	12
15	Mercadeo I	4	3	2	7	12
16	Merceología I	4	3		9	12

CODIGO	MATERIAS/CUATRIMESTRE	CRE- DITOS	DISTRIBUCION TIEMPO SEMANAL			
			HORAS CLASE	PRACTICA O LABOR.	HORAS ESTUD.	TOTAL HORAS
<u>Quinto cuatrimestre</u>						
17	Arancel Aduanero II	4	3		9	12
18	Economía I	4	3	2	7	12
19	Medios de Transporte y Seguros	4	3		9	12
20	Merceología II	4	3		9	12
<u>Sexto cuatrimestre</u>						
21	Logística	4	3	2	7	12
22	Técnicas de Importación	4	3	2	7	12
23	Economía II	4	3	2	7	12
24	Finanzas I	4	3	2	7	12
<u>Sétimo cuatrimestre</u>						
25	Derecho Aduanero	4	3		9	12
26	Investigación de Mercados Exteriores	4	3	2	7	12
27	Prácticas y regulaciones en - el Comercio Internacional	4	3		9	12
28	Valor Aduanero	4	3		9	12
<u>Octavo cuatrimestre</u>						
29	Procedimientos Aduaneros	4	3	2	7	12
30	Integración Económica I	4	3	2	7	12
31	Promoción de Mercados Exteriores	4	3	2	7	12
32	Tesina	4	3	7	2	12
Total de créditos CONESUP para obtener el grado de bachiller		128	96	53	235	384

FUENTE: Universidad Internacional de las Américas. Carrera de Comercio Internacional: Estudio de mercado - Documentos de la carrera-. San José, abril 1986, págs. 4-9.

ANEXO B

PLAN DE ESTUDIOS DEL DIPLOMADO EN COMERCIO
EXTERIOR DEL COLEGIO UNIVERSITARIO DE ALAJUELA

ANEXO B

PLAN DE ESTUDIOS DEL DIPLOMADO EN COMERCIO
EXTERIOR DEL COLEGIO UNIVERSITARIO DE ALAJUELA

CODIGO	NOMBRE DE LA MATERIA	NUMERO DE CREDITOS
<u>I Ciclo</u>		
EG-0000	Expresión Escrita	2
CE-100	Teoría Económica I	3
CE-101	Matemática de los Negocios	3
CE-102	Contabilidad Elemental	3
CE-103	Inglés I	3
CE-104	Mercadeo I	<u>2</u>
	TOTAL	16
<u>II Ciclo</u>		
EG-001	Expresión Oral	2
CE-200	Teoría Económica II	3
CE-204	Mercadeo II	3
CE-201	Geografía Económica	3
CE-203	Inglés II	3
CE-202	Estadística General	<u>3</u>
	TOTAL	17
<u>III Ciclo</u>		
EG-0002	Humanidades I	3
CE-300	Relaciones Económicas Internacionales	3
CE-301	Comercio Exterior	4
CE-302	Técnicas Importación I	3
CE-303	Inglés III	<u>3</u>
	TOTAL	16

CODIGO	NOMBRE DE LA MATERIA	NUMERO DE CREDITOS
<u>IV Ciclo</u>		
EG-0003	Humanidades II	3
EG-400	Relaciones Económicas Internacionales II	4
EG-401	Comercio Exterior II	3
EG-402	Técnicas Importación II	3
EG-403	Inglés IV	<u>3</u>
	TOTAL	16
<u>V Ciclo</u>		
CE-500	Finanzas Comercio Exterior	3
CE-501	Comercio Exterior de Costa Rica	3
CE-502	Promoción de Exportaciones	3
CE-503	Inglés V	3
CE-504	Administración General	<u>3</u>
	TOTAL	15
<u>VI Ciclo</u>		
CE-600	Investigación de Mercados para la Exportación	3
CE-601	Comercio Internacional de Productos Básicos	3
CE-602	Aspectos Técnicos de Exportación	3
CE-603	Inglés IV (Comercial)	3
CE-604	Etica Profesional	1
CE-605	Organización de la Empresa para la Exportación	<u>3</u>
	TOTAL	16

FUENTE: Colegio Universitario de Alajuela.

2 de abril de 1987

Señor
Lic. Miguel Angel Gutiérrez A., Rector
Universidad Internacional de las Américas
Presente

Estimado señor:

A continuación me permito transcribirle del Acta No. 91-87 aprobada el 1º de los corrientes, el Artículo Tercero (Varios) y su inciso 1):

"El Secretario General entrega a los señores Miembros del Consejo los Estudios de Mercado y Comentarios Adicionales enviados por OPES sobre las carreras de Bachillerato y Maestría en Comercio Internacional, Bachillerato y Maestría en Ingeniería de Sistemas y Bachillerato y Licenciatura en Administración de Empresas, las cuales pretende impartir la Universidad Internacional de las Américas.

Después de discutir la documentación existente y en el entendido que, para el ejercicio de la docencia, los profesores de la U.I.A. deberán cumplir con las leyes que regulan esta actividad, el Consejo ACUERDA EN FIRME:

Aprobar las carreras de:

BACHILLERATO Y MAESTRIA EN COMERCIO INTERNACIONAL

BACHILLERATO Y MAESTRIA EN INGENIERIA DE SISTEMAS, no así la de Administración de Empresas, por no estar el estudio de OPES completo."

Lo saluda atentamente,

CONESUP

A. Montero M.
ARNOLDO MONTERO MARTINEZ
Secretario General



merce.

Copia: Señores Miembros del CONESUP



Universidad Internacional de las Américas

San José, 15 de marzo de 1987

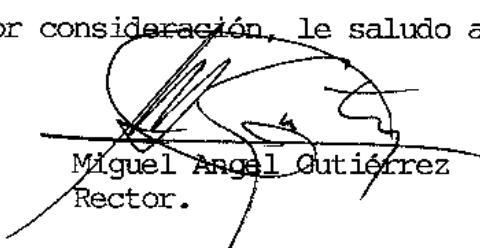
Señor
Lic. Arnoldo Montero M.
Secretario General
Consejo Nacional de la Enseñanza
Superior Universitaria Privada (CONESUP)
S. D.

Estimado don Arnoldo:

Adjunto a la presente le remito el programa de Trabajo Comunal Universitario de la Carrera de Comercio Internacional con el ruego de que tenga a bien agregarlo a la documentación de la carrera que en su día presentó la Universidad Internacional de las Américas.

Le remito original y cinco ejemplares para que pueda ser distribuido entre todos los miembros de ese Consejo.

Con las muestras de mi mayor consideración, le saludo atentamente,


Miguel Angel Gutiérrez
Rector.

MGR/ndq.

Adjunto: Original y 5 copias de la documentación mencionada.

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

PROGRAMA DE TRABAJO COMUNAL

INTRODUCCION:

El trabajo Comunal que desempeñarán los estudiantes de la Universidad Internacional de las Américas (UIA) les permitirá participar de forma activa y dinámica en el análisis y búsqueda de soluciones a los problemas de las exportaciones en la economía costarricense.

OBJETIVOS DEL TRABAJO COMUNAL:

- 1-Formar conciencia crítica en el estudiante de Comercio Internacional a través del conocimiento directo del medio de las exportaciones, con el fin de obtener profesionales comprometidos con este sector de la actividad económica;
- 2-Acercar a la Universidad a la problemática de la comercialización internacional de los productos costarricenses, a fin de formar mejor a sus estudiantes en este campo y aportar colaboración a aquellas comunidades, instituciones y empresas vinculadas a esta actividad.
- 3-Crear conciencia en los estudiantes de la importancia social del comercio internacional para lograr un mejor equilibrio en la balanza de pagos que permita una mejoría de la economía costarricense en beneficio de los pequeños y medianos productores.
- 4-Crear conciencia de ayuda social en los estudiantes y en los miembros de la comunidad universitaria.
- 5-Lograr un proceso continuo y recíproco de aportar y recibir entre la Universidad, y las diferentes comunidades costarricenses con posibilidades de exportar productos producidos por ellas y establecer un compromiso con tales comunidades para la comprensión de sus problemas y para ayudarlas a la búsqueda de soluciones a los mismos.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- 1-Elaborar un inventario de cooperativas de producción de bienes que se administran por autogestión, así como de pequeños productores, que se localizan en las zonas rurales o suburbanas, con posibilidades de que sus productos sean comercializados en el exterior.
- 2-Analizar la capacidad que tienen los productores de estas cooperativas, artesanos y pequeños productores para ser comercializados en el exterior y entre los turistas extranjeros.
- 3-Orientarles acerca de los mecanismos y trámites necesarios para la exportación.

4-Ayudarles y darles apoyo para crear canales estables para la exportación de sus productos.

REQUISITOS:

El Trabajo Comunal es un programa obligatorio para todos los estudiantes de la carrera de Comercio Internacional que desean graduarse en el nivel de Maestría. Para que puedan llevarlo a cabo deben cumplir con los siguientes requisitos:

- 1-Haber aprobado al menos dos cuatrimestres o su equivalente (32 créditos) del plan de estudios de Maestría.
- 2-Brindar sus servicios a una comunidad, cooperativa u otra institución sin obtener remuneración alguna.
- 3-Estar dispuesto a trabajar bajo la guía de un director del proyecto, el cual será un profesor de la carrera asignado para tal función.
- 4-Cumplir con un tiempo total de 200 horas de trabajo cuyo cómputo se llevará en un documento, que el director del proyecto revisará y firmará una vez que conozca las tareas realizadas por el estudiante en cada actividad.
- 5-Someterse a las normas de disciplina, orden y puntualidad requerida para un compromiso efectivo con la entidad en la que trabajará.
- 6-Participar en las reuniones a las que convoque el director con motivo del proyecto que se está desarrollando.

AMBITO DE ACCION:

El programa de trabajo comunal de la carrera de Comercio Internacional de la Universidad de las Américas se desarrollará en las cooperativas de producción de bienes que operan mediante autogestión, que están situadas en zonas suburbanas o rurales. Asimismo se abarcará a los pequeños artesanos a través de la Cámara Nacional de Pequeños Artesanos (CANAPA) y a pequeños productores de zonas poco desarrolladas con dificultades en la comercialización de sus productos. Pero, en especial se tratará de dirigir a aquellos que producen o tienen capacidad de producir bienes con posibilidades de comercialización en el exterior.

Asimismo, podrá eventualmente dirigirse a colaborar con programas de ayuda auspiciados por aquellas instituciones gubernamentales, entes autónomos o privados vinculados al esfuerzo por fomentar las exportaciones (Ministerio de Comercio Exterior, Relaciones Exteriores, CEMPRO, FUCODES, CINDE, FUDESI, ICT. etc.)

ACTIVIDADES POR DESARROLLAR

OBJETIVOS:

- 1-Hacer conciencia en los pequeños artesanos, pequeños productores y asociados cooperativistas de empresas cooperativas de autogestión, de las ventajas que pueden reportarles la exportación de sus productos en el orden económico, social e individual, así como de los beneficios que ello trae a Costa Rica.
- 2-Dar a conocer a los implicados en el programa las exigencias de calidad y los requisitos que deben cumplirse para tener acceso a la exportación de sus productos.
- 3-Desarrollar en los pequeños productores la capacidad para la comercialización de sus productos.

ACTIVIDADES:

- Actividad 1. Programar, hacer los contactos, coordinar las visitas y charlas a las cooperativas, grupo de artesanos y pequeños productores agrícolas e industriales.
- Actividad 2. Preparar las charlas y los materiales de apoyo, tales como guiones, materiales visuales, carteles, franelógrafos, etc.
- Actividad 3. Impartir las charlas a los grupos contactados, lugares, fechas previamente programadas. Tales charlas responderán básicamente al siguiente esquema:
- a-Beneficios que puede reportarles la comercialización de sus productos en el exterior o en el mercado turístico costarricense.
 - b.Ventajas para la economía nacional, contribución que ellos puedan aportar al proceso de las exportaciones.
 - c.Requerimiento técnicos de calidad que deben cumplir los productores así como la presentación y empaque de los mismos.
 - d.Requisitos y trámites que deben seguirse para la exportación de sus productos.
 - e.Necesidad de crear agrupaciones de productores afines para comercializar sus productos en conjunto.
- Actividad 4. Hacer inventarios de productos y productores que pueden ser susceptibles de entrar en proceso de exportación. Ello se efectuará con los productores contactados y los asistentes a las charlas de la actividad 3.

Actividad 5. Formar comisiones especializadas según el tipo de productos, para la explotación e investigación de los mercados potenciales y hacer los contactos necesarios con los eventuales compradores o con los centros de distribución en Costa Rica (por ejemplo, cuando se trata de artesanías que puedan ser vendidas directamente a los turistas extranjeros).

Actividad 6. Elaborar proyectos concretos de producción y exportación de determinados productos en tiempos y lugares precisos.

Actividad 7. Hacer los contactos necesarios con las instancias oficiales (gubernamentales), semi-oficiales (entes autónomos) o privados, vinculadas al esfuerzo por fomentar las exportaciones, tales como el Ministerio de Comercio Exterior, el Instituto Costarricense de Turismo, Ministerio de Relaciones Exteriores y embajadas, empresas exportadoras y otras. Estos contactos estarán dirigidos a conseguir el apoyo, la asistencia técnica e institucional y la asesoría.

Actividad 8. Obtener los permisos y licencias de exportación correspondientes para los grupos de productos formados en la actividad Nº 4 y para los productos acordados en el programa. Tal actividad será ejecutada acompañando a, y colaborando con los interesados en el proceso, sin que el estudiante lleve a cabo la realización de los trámites por su propia cuenta e independientemente de los interesados.

Actividad 9. Colaborar con los productores para ejecutar la venta o exportación de algunas remesas de productos.

Actividad 10. Análisis, y evaluación del proceso seguido a fin de sacar provecho de la experiencia y corregir errores en sucesivas ocasiones. Para ello se realizarán sesiones de reflexión con los grupos implicados en el proceso a fin de que tanto los productos-exportadores como quienes ejecutaron el trabajo comunal obtengan la retroalimentación necesaria.

Actividad 11. Elaboración del informe por parte de los estudiantes que realizaron el trabajo comunal.

METODOLOGIA:

Entrevistas, exposiciones, charlas, discusión y trabajo en grupos, observaciones de campo, encuestas, investigaciones de mercados, asesoría, elaboración de informes.

SECUENCIA:

Las actividades 1 y 2 pueden ejecutarse siguiendo esa secuencia o simultáneamente, pero ambas antes de la Nº 3. A esta le seguirán la 4, 5 y 6, en ese orden. La Nº 7 puede ejecutarse a continuación o simultáneamente a la sexta, a las cuales sucederán, en orden, las 8, 9, 10, y 11.

DURACION:

Actividad 1:30 horas incluyendo los desplazamientos

Actividad 2:20 horas

Actividad 3:30 horas incluyendo los desplazamientos

Actividad 4:10 horas

Actividad 5:20 horas

Actividad 6:30 horas

Actividad 7:10 horas

Actividad 8:15 horas

Actividad 9:10 horas

Actividad 10:10 horas

Actividad 11:15 horas

TOTAL 200 horas

CONTROL Y RETROALIMENTACION:

La actividad Nº 10 servirá a quienes realizan el trabajo comunal de retroalimentación para obtener una visión de los aciertos y posibles errores y, en consecuencia, formular sugerencias en el informe que presentarán al Director del Servicio Social en la actividad Nº 11.

El Director del Servicio Social supervisará todo el proceso, desde los primeros contactos de la actividad Nº 1 hasta la recepción del informe final, asesoría a los estudiantes y reorientará el proceso, cuando sea necesario.

El informe del trabajo realizado servirá al Director como un elemento importante para valorar el aporte hecho por quienes efectuaron el trabajo comunal a los productores, artesanos y cooperativistas, etc.. Este informe deberá ser concluido y presentado dentro del plazo establecido por el Director, el cual no será menos de una semana ni mayor de un mes.

Original. *6-5-86*

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

LISTA DE PROFESORES.

ING. RENE ESCALANTE.

LIC. MIGUEL ANGEL GUTIERREZ.

LIC. CARLOS MEZA VARGAS.

LIC. LAUREN BRYAN.

LIC. EMILIO SOLANA.

LIC. MIGUEL ALFARO.

LIC. ALFONSO RIVERA.

LIC. ANA ELIZONDO.

LIC. ANGEL MARIN.

LIC. MIGUEL MONGE.

ING. OSCAR DIAZ.

LIC. ALVARO PAZOS.

LIC. MARCOS CABEZAS.

LIC. CESAR FALLAS.

CURSOS ASIGNADOS.

MATEMATICA I.

TECNICAS DE COMUNICACION.

CONTABILIDAD I, II.
FINANZAS I.

INGLES I, II, III.

ESTADISTICA.
INVESTIGACION DE MERCADOS.
EXTERIORES.

INTRODUCCION A LA COMPU-
TACION.

ADMINISTRACION I, II.
MERCADEO.
PRACTICAS E INSTRUMENTOS EN
EL COMERCIO INTERNACIONAL.

MERCEOLOGIA I, II.
ARANCEL ADUANERO I, II.

MEDIOS DE TRANSPORTE Y SEGUROS
INTRODUCCION AL SISTEMA
ADUANERO.

ECONOMIA I, II.
INTEGRACION ECONOMICA.

LOGISTICA.
TECNICAS DE IMPORTACION.

VALOR ADUANERO.
PROCEDIMIENTOS ADUANEROS.
PRACTICAS Y REGULACIONES EN
EL COMERCIO INTERNACIONAL.

PROMOCION DE MERCADOS
EXTERIORES.
MERCADEO.

DERECHO ADUANERO.

Señores

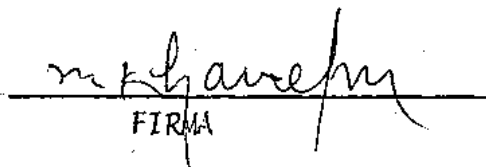
Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

Yo Miguel A. Marín Espinoza , mayor, casado , con cédula No. 1-305112
vecino (a) de Sabanilla , acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional , a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.


FIRMA

Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.



La Universidad de Costa Rica

confiere el título de

Licenciado en Ciencias Económicas y Sociales

Con especialización en Administración de Negocios

a Ángel T. Marín Espinoza

por haber cumplido con los requisitos reglamentarios en la

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

En fe de lo cual suscriben los funcionarios autorizados y se agrega el sello de la Institución.

San José de Costa Rica, 5 de enero de 1974



RECTOR

[Firma]
SECRETARIO GENERAL

MINISTRO DE EDUCACIÓN PÚBLICA

[Firma]
DECANO DE LA FACULTAD



Depto. Registro No.

CESAR FALLAS BARRANTES

NOTARIO PUBLICO

CERTIFICA; que la presente es fotocopia de su respectivo original emitido por la
Universidad de Costa Rica. - - - - -



ES CONFORME: expido la presente en San José
a las nueve horas del dos de mayo de
mil novecientos ochenta y seis. - - - - -

A large, stylized handwritten signature, likely of Cesar Fallas Barrantes, is written over the text.

El Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica

Certifica:

que Lic. Angel Marín Espinoza

ha sido incorporado a este Colegio como

Contador Público Autorizado

Miembro No. 265

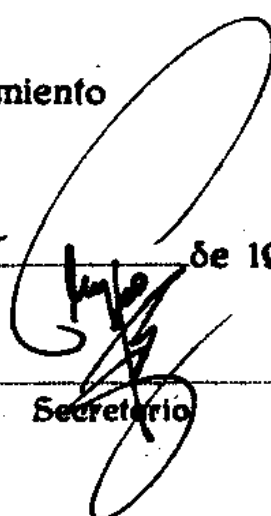
el día 27 de junio de 1975

La validez de este certificado queda condicionada al cumplimiento
de los requisitos legales y reglamentarios aplicables.

Se da fe de lo cual firmamos en San José, Costa Rica, el 27 de junio de 1975




Presidente


Secretario



Instituto de Capacitación
Seguros, Fundado en 19
Bajo los auspicios del In
tute Nacional de Seguros
aprobado por el Ministe
do Educación Pública

INSTITUTO DE CAPACITACION EN SEGUROS

—DEL—

Instituto Nacional de Seguros

Por Cuanto **Angel T. Marín &**

ha rendido y aprobado las pruebas prescritas conforme a los
programas vigentes, le otorga el título de:

Perito en Seguros

San José C. R., 1° de Marzo de 1977

Registrado en el Libro de Títulos
Folios 122 Tomo 1 Asiento 4328

Superiores de Colegios Particulares



CENTRO SUIZO DE FORMACION ASEGURADORA
(SWISS INSURANCE TRAINING CENTRE)

CERTIFICADO DE ESTUDIOS

Certificamos que el señor

ANGEL T. MARIN ESPINOZA

asistió al Curso de Nivel Superior sobre Seguros Generales en idioma español, dictado por el Centro Suizo de Formación Aseguradora (S.I.T.C.) en Zurich, del 15 de marzo al 10 de mayo de 1979. El plan de estudios de este curso comprendió las siguientes materias principales:

1. PRODUCTOS

- Incendios
- Transportes
- Automóviles
- Accidentes Personales
- Responsabilidad Civil
- Ingeniería
- Fianzas
- Aviación

2. SERVICIOS

- Organización
- Contabilidad y Resultados
- Mercadeo
- Reaseguro
- Procesamiento de datos

3. LA EMPRESA

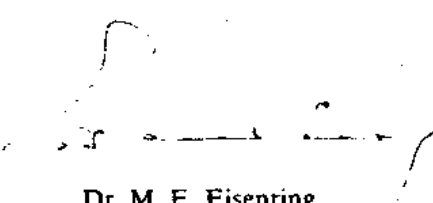
- Concepto general y planificación

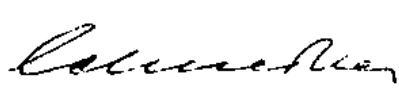
4. EL MERCADO

- Juego de empresas de seguros

Zurich, 10 de mayo de 1979

CENTRO SUIZO DE FORMACION ASEGURADORA
(SWISS INSURANCE TRAINING CENTRE)


Dr. M. E. Eisentring
Presidente


Dr. E. Schneider
Director

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA
Y
CENTRO PARA LA PROMOCION DE LAS
EXPORTACIONES E INVERSIONES

Otorgan

CERTIFICADO DE APROVECHAMIENTO

A **Angel Marín Espinoza**

por haber cumplido con todos los requisitos del curso

ANALISIS FINANCIERO DEL PROCESO EXPORTADOR

*impartido por la FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
dentro del Programa Modular de Promoción de Exportaciones,
proyecto CCI/UNCTAD/GATT, del 3 de mayo al 7 de junio de 1980*



[Signature]
Vicerrector de Acción Social

[Signature]
Decano de Ciencias Económicas

[Signature]
Director CENPRO



INSTITUTO DE CAPACITACION EN SEGUROS

FUNDADO EN 1971 BAJO LOS AUSPICIOS DEL INSTITUTO
NACIONAL DE SEGUROS Y RECONOCIDO POR EL
MINISTERIO DE EDUCACION PUBLICA



CONFIERE A:

ANGEL MARIN ESPINOZA

EL PRESENTE

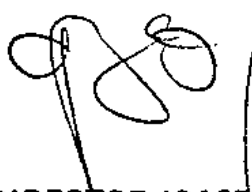
CERTIFICADO DE PARTICIPACION

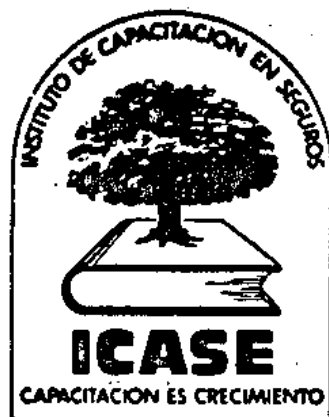
EN EL SEMINARIO :

SOBRE SEGUROS COLECTIVOS

San José, 11 DE JUNIO DE 1982


INSTRUCTOR


DIRECTOR ICASE



INSTITUTO DE CAPACITACION DE SEGUROS

FUNDADO EN 1971 BAJO LOS AUSPICIOS DEL
INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS
Y RECONOCIDO POR EL MINISTERIO DE EDUCACION PUBLICA

Confiere a

Lic. Angel Marín Espinoza

el presente Certificado de Participación al curso

Sobre Seguro de Ingeniería

del 10 Ago al 22 de octubre de 1976

San José, 22 de octubre de 1976

Instructor

Director del Icase

Señores

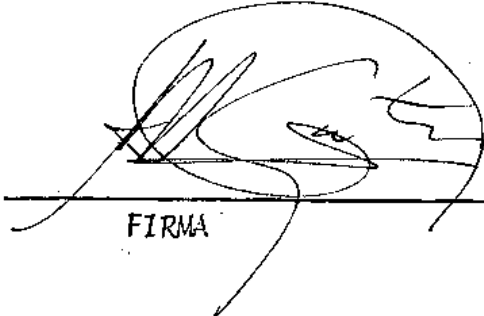
Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

Yo Miguel Angel Gutiérrez , mayor, casado , con cédula No.106-82996-3018
vecino (a) de San Pedro , acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional, a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.


FIRMA

Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.

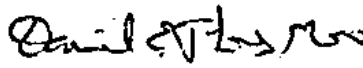


C O N S T A N C I A

El suscrito Director de la Escuela de Psicología de la Universidad de Costa Rica hace constar que al señor MIGUEL ANGEL GUTIERREZ ALVAREZ, carnet universitario N° 848101, una vez aprobados los requisitos SE LE RECONOCE Y EQUIPARA el título de Licenciado en Psicología obtenido en la Universidad José Simeón Cañas de San Salvador, El Salvador por el grado académico de LICENCIADO EN PSICOLOGIA de la Universidad de Costa Rica.

Extendemos la presente constancia a solicitud del interesado, para efectos de trabajo mientras la Oficina de Registro le hace los trámites correspondientes.

Ciudad Universitaria "Rodrigo Facio", a los veinticuatro días del mes de enero de mil novecientos ochenta y seis.


DR. DANIEL FLORES MORA
Director



IG.R

cc: archivo



PONTIFICIA UNIVERSITAS XAVERIANA

Cum alumnus Miguel Angel Gutiérrez Alvarez

Omnia studia persolverit quae ad ~ Licentiam ~ requiruntur
cumque ea praescriptis experimentis, comprobaverit, illum promovet ad titulum

Licentiati in Philosophia et Litteris

IN CUIUS REI TESTIMONIUM HOC DIPLOMA UNIVERSITATIS SIGILLO FIRMATUM EXPEDITUR

Datum Bogotae die XVII mensis

Julii

anni MCMLXVIII

MINISTERIO DE EDUCACION NACIONAL

Reconócese este título para todos los efectos legales
y universitarios,

Bogotá, 25 de Noviembre de 1968

Registrado al folio 2-A del Libro No. 20

El Ministro

El Secretario General



Rector

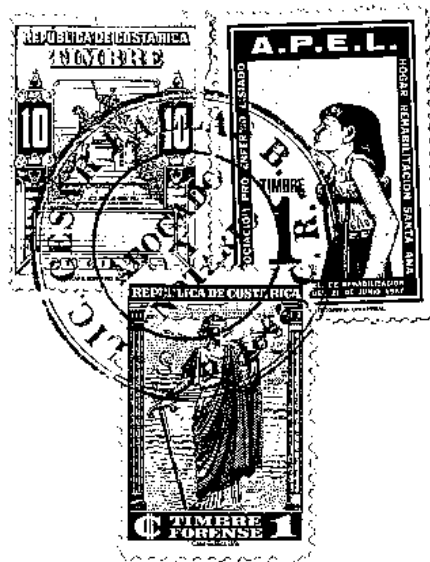
Decanus

Secretarius

[Handwritten signatures of the Rector, Decanus, Secretarius, and the Minister and General Secretary of the Ministry of Education]

CESAR FALLAS BARRANTES
NOTARIO PUEBLERO

CERTIFICA: que el presente y dos folios anteriores son fotocopias de sus respectivos originales. -----



ES CONFORME: expido la presente en San
José a las trece horas del dos de mayo
de mil novecientos ochenta y seis. -----

[illegible]

UNIVERSIDAD DE MADRID

ESCUELA DE PSICOLOGIA Y PSICOTECNIA

Por cuanto, conforme a las disposiciones vigentes,
D. Miguel Angel Gutierrez Alvarez
ha mostrado su suficiencia en los estudios co-
rrespondientes a los programas de esta Escuela
de Psicología y Psicotecnica y aprobado el examen
de reválida, se le expide el presente:

DIPLOMA

con la calificación de Notable

En Madrid, a 26 de octubre de 1973

Sello de la Universidad,



El Rector,

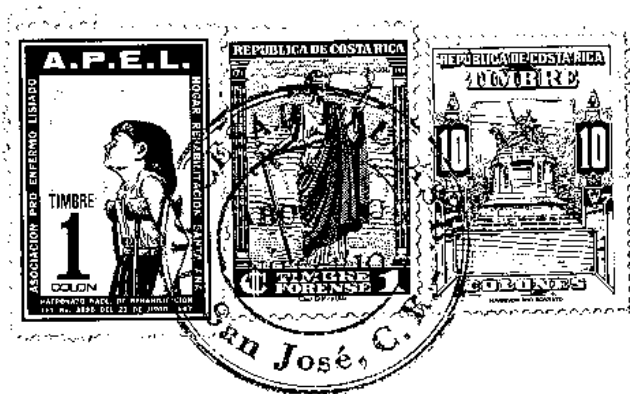
El Director,

El interesado,



CESAR FALLAS BARRANTES
NOTARIO PUBLICO

CERTIFICA: que la presente y los dos folios anteriores son fotocopias de sus
respectivos originales.== - - - - -



ES CONFORME: expido la presente en San
José a las diez horas del dos de mayo
de mil novecientos ochenta y seis.===

Fecha 28 de Mayo 1974

El Jefe del Negociado,

Visto bueno en el

Ministerio de Educación y Ciencia

Se declara la firma de Don
Rafael José
de la Espinosa
Manuel

con el número de suya

Acta de 1974

00350

Estados Unidos en el Ministerio de Asuntos
Exteriores para legalizar la firma de
D. Santiago Álvarez
del Ministerio de Educación y Ciencia
por ser el mismo la firma

Modelo 24 Mayo 1974

Al Jefe del Negociado de la República
de Panamá

CONFECCIONADA:

Que la firma que aparece en el documento adjunto, expresiva al
quien aparece en el documento adjunto

quien aparece en el documento adjunto

es auténtica

Acta de 1974

CONFECCIONADA:
Acta de 1974
Acta de 1974
Acta de 1974
Acta de 1974

RECORDATO DE LOS ASUNTOS CONSULARES

El suscrito OCTAVIANO ALONSO DE OJEDA OJAZARAT

(Nombre del funcionario consular)

CONSUL GENERAL HONORARIO DE COSTA RICA-SAN JOSE

(Título y lugar donde está acreditado)

CERTIFICA:

que la firma que aparece en el documento adjunto que dice:

Aurelio Pérez Gualdrez

es auténtica por ser la que

acostumbra usar en los documentos que autoriza, en calidad de

Funcionario Ministerio de Asuntos Exteriores

En fe de lo cual firmo y sello la presente,

Certificación académica a las OCHO

día veintinueve del mes de mayo de 1974

(El funcionario consular no asume responsabilidad alguna en cuanto al contenido del

adjunto documento).

Firma del funcionario consular

San José, 13 junio de 1974

La firma que antecede del Consull

de Costa Rica en

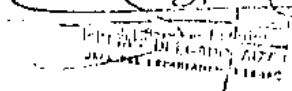
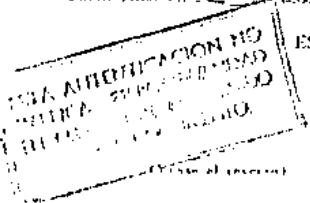
ES AUTENTICA

REPÚBLICA DE COSTA RICA
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
RÉGISTRO CONSULAR

ACTA DE AUTENTICACIÓN
(Form. 10-SC)



de orden 70/311
de tarifa 721/1
recibido \$ 110.00



LA UNIVERSIDAD CENTROAMERICANA

JOSE SIMEON CAÑAS



VEINTE COLONES

POR CUANTO:

Fernando Angel Gutierrez Alvarez

HA COMPLETADO SUS ESTUDIOS EN LA

Facultad de Ciencias del Hombre y de la Naturaleza

Y HA CUMPLIDO SATISFACTORIAMENTE CON LOS REQUISITOS DE GRADUACION POR ELLA ESTABLECIDOS.

LE OTORGA:

EL PRESENTE TITULO DE

Licenciado en Psicología

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C. A., A LOS 3 DIAS DE MARZO DE 1980

RECTOR



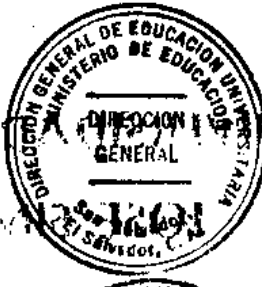
SECRETARIO GENERAL

DECANO

SECRETARIO DE LA FACULTAD

EL INFRASCRITO DIRECTOR GENERAL DE EDUCACION UNIVERSITARIA HACE CONSTAR: Que la presente fotocopia ha sido tomada del original, el cual se ha tenido a la vista.

San Salvador, 22 de marzo de 1982



Director
Luis René Villatoro

Ante mí:

Cedillo
Administrador Académico

No. 678

El infrascrito Jefe del Departamento de Administración Académica de la Dirección General de Educación Universitaria:

CERTIFICA: que la firma que antecede y que dice
" LUISRV " Y " CEDILLOS ".

 SOBRAUTENTICAS y la misma que usa se es :
LUIS RENÉ VILLATORO Y MIGUEL ÁNGEL CEDILLOS GALINDO.

 Director y Administrador Académico de la Dirección General de Educación Universitaria.

Ministerio de Educación, San Salvador, a los veintidos
 días del mes de marzo de mil
novecientos ochenta y dos .



Cedillo
MIGUEL ÁNGEL CEDILLOS GALINDO



El infrascrito funcionario del Ministerio
de Relaciones Exteriores, CERTIFICA que la
firma que antecede y que dice:

CEDILLOS

es auténtica y la misma que usa el señor

MIGUEL ANGEL CEDILLOS GALINDO

JEFE-DEPTO-ADMON-ACADEMICA

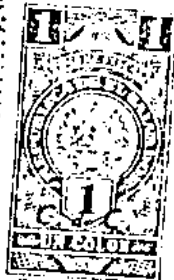
San Salvador, a los **27** días

del mes de **JULIO** de mil
novecientos **OCHENTA Y DOS**

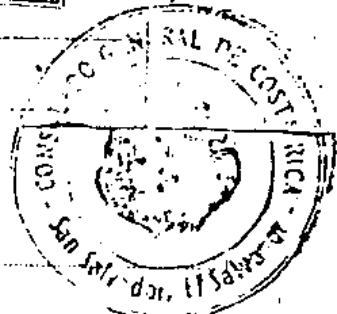
El Ministerio de Relaciones Exteriores no
se hace responsable por el contenido del
presente documento.



[Handwritten signature]



ARMANDO ESCOBAR
DIRECTOR DE SERVICIOS GENERALES



El suscrito **JORGE MATAMOROS LORIA**.

(Nombre del funcionario consular)

EMBAJADOR DE COSTA RICA EN SAN SALVADOR.

(Título y lugar donde está acreditado)



REPUBLICA DE COSTA RICA

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
Y CULTO

SERVICIO CONSULAR

FORMULA DE AUTENTICACION

(Fórm. 10-SC)

CERTIFICA:

que la firma que aparece en el documento adjunto que dice: **ARMANDO ESCOBAR**

es auténtica por ser la que
acostumbra usar en los documentos que autoriza, en calidad de **DIRECTOR DE
SERVICIOS GENERALES.**

En fe de lo cual firmo y sello la presente, **EN SAN SALVADOR.**

a las **13:39** horas del
día **VEINTINUEVE** del mes de **JULIO** de 198**2**

(El funcionario consular no asume responsabilidad alguna en cuanto al contenido del adjunto documento)

[Handwritten signature]
Firma del funcionario consular

Nº de orden **1068**

Nº de tarifa **1853**

Derechos \$ **10.00**

San José, **23 junio** de 198**2**

La firma que antecede, del Consul **Embajador**
de Costa Rica en **San Salvador.**



ESTA AUTENTICACION NO
IMPLICA RESPONSABILIDAD
EN CUANTO AL CONTENIDO
DEL DOCUMENTO.

ES AUTENTICA

ILEANA DURAN BARQUERO

Oficial de Autenticaciones

Señores

Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

Yo César Fallas-----, mayor, , con cédula No. -1-226-216
vecino (a) de San José , acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional , a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.


FIRMA


Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.

La Universidad de Costa Rica

confiere el título de

Licenciado en Derecho

a *César Fallas Barrantes*

por haber cumplido con los requisitos reglamentarios en la

Facultad de Derecho

En fe de lo cual suscriben los funcionarios autorizados y se agrega el sello de la Institución.

San José de Costa Rica *15 de Febrero de 1962.*



[Signature]
RECTOR

[Signature]
SECRETARIO GENERAL

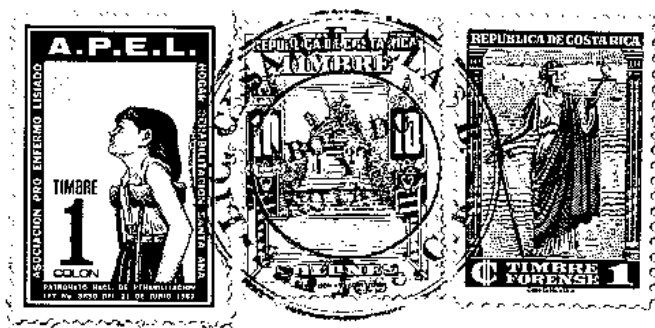
[Signature]
MINISTRO DE EDUCACION PUBLICA
[Signature]
DECANO DE LA FACULTAD

Departamento de Registro N° 1-411.

CESAR FALLAS BARRANTES

NOTARIO PUBLICO

CERTIFICA: que la presente es fotocopia de su respectivo original emitido por la
Universidad de Costa Ricas.-----



ES CONFORME: expido la presente en San -
José a las ocho horas del dos de mayo de
de mil novecientos ochenta y seis. ---

A large, stylized handwritten signature in black ink, which appears to read 'Cesar Fallas Barrantes', is written over the text of the document.

Señores

Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

Yo Oscar Díaz Alvarado , mayor, soltero, con cédula No. 1-571-061
vecino (a) de Zapote , acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional , a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

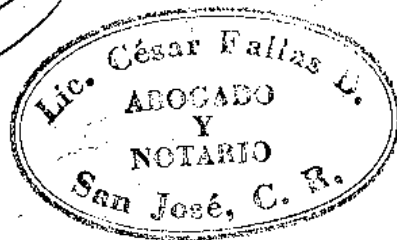
Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.


FIRMA

Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.



Universidad de Costa Rica

Por haber cumplido con los requisitos reglamentarios
de la carrera respectiva,
se confiere a

Oscar Diaz Alvarado

el grado académico de

Bachiller en Ingeniería Industrial,

con todos los derechos y deberes
inherentes a tal grado.

Dado en la Ciudad Universitaria Rodrigo Facio
el 22 de marzo de 1984.

En fe de lo cual firmamos junto al sello de la Universidad.



[Signature]

Decano

Facultad de Ingeniería

[Signature]

Rector

CESAR FALLAS BARRANTES

NOTARIO PUBLICO

CERTIFICA: que la presente y los dos folios anteriores son fotocopias de su originales.



ES CONFORME: expido la presente en San José
a las ocho horas del seis de mayo de mil no
vecientos ochenta y seis.

Universidad de Costa Rica

Por haber cumplido con los requisitos reglamentarios
de la carrera respectiva,
se confiere a

Oscar Díaz Alvarado

el grado académico de **Licenciado en Ingeniería Industrial,**

**con todos los derechos y deberes
inherentes a tal grado.**

Dado en la Ciudad Universitaria Rodrigo Facio
el 9 de octubre de 1985.

En fe de lo cual firmamos junto al sello de la Universidad.



Uruera

Decano

Facultad de Ingeniería

[Signature]

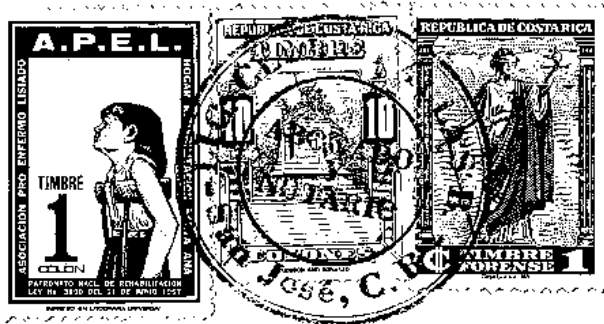
Rector

CESAR FALLAS BARRANTES

NOTARIO PUBLICO

CERTIFICA: que la presente es fotocopia de su original emitido por la Universidad
de Costa Rica.- - - - - ES CONFORME: expido la presente en San José, a

las dieciocho horas del seis de mayo de mil no-
vecientos ochenta y seis.



Colegio Federado de Ingenieros
y de Arquitectos de Costa Rica

Por cuanto

Ing. Oscar Diaz Alvarado

previos los requisitos legales, ha sido juramentado como miembro activo de este colegio,

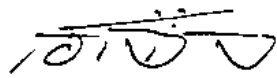
se le extiende el presente Certificado que lo autoriza para ejercer la

profesion en la rama de

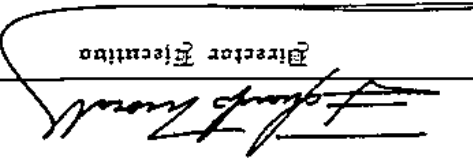
Ingenieria Industrial

Hado en la ciudad de San José, a los TRECE dias del mes de SETIEMBRE de mil novecientos OCHENTA Y CUATRO

Registro No. 11-3551

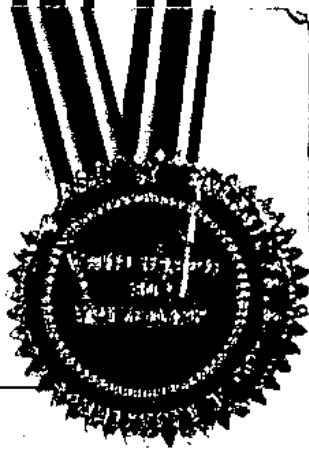


Presidente


Director Ejecutivo

Monteclar

F. 5-6-7



Universidad de Costa Rica

Por haber cumplido con los requisitos reglamentarios
de la carrera respectiva,
se confiere a

Marcos Ney Cabezas Ramirez

el grado académico de **Licenciado en Administración de Negocios**
con énfasis en Dirección de Empresas,

con todos los derechos y deberes
inherentes a tal grado.

Dado en la Ciudad Universitaria Rodrigo Facio

el 21 de marzo de 1964.

En fe de lo cual firmamos junto al sello de la Universidad.



Decano

Facultad de Ciencias Económicas

Rector

CESAR FALLAS BARRANTES

NOTARIO PUBLICO

CERTIFICA: que la presente es fotocopia de su original emitido por la Universidad
de Costa Rica.----- ES CONFORME: expido la presente en San Jo

sé a las siete horas del seis de mayo de
mil novecientos ochenta y seis.



[Handwritten signature]

Señores

Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

Yo Marco N. Cabezas Ramírez , mayor, casado , con cédula No. 1-427-995
vecino (a) de Guadalupe , acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional , a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

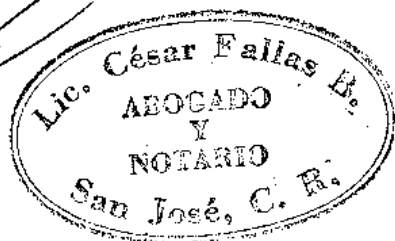
Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.


FIRMA

Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.



Universidad de Costa Rica

Por haber cumplido con los requisitos reglamentarios
de la carrera respectiva,

se confiere a

Carlos Rafael Meza Vargas

el grado académico de

Licenciado en Administración de Negocios
con énfasis en Contabilidad,

con todos los derechos y deberes
inherentes a tal grado.

Hecho en la Ciudad Universitaria Rodrigo Facio
el 29 de Agosto de 1983.

En fe de lo cual firmamos junto al sello de la Universidad.



Presidente Consejo Universitario

A handwritten signature in dark ink, likely belonging to the President of the University Council.

Rector

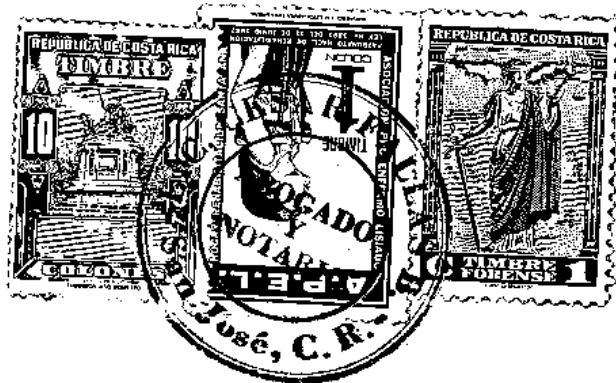
A handwritten signature in dark ink, likely belonging to the University Rector.

CESAR FALLAS BARRANTES

NOTARIO PUBLICO

CERTIFICA:que la presente es fotocopia de su original emitido por la Universidad
de Costa Rica.- - - - -

ES CONFORME: expido la presente en San Jo-
sé a las dieciseis horas del cinco de ma-
yo de mil novecientos ochenta y seis.



A handwritten signature in dark ink, which appears to read 'C. Fallas Barrantes', is written over the text of the notary's statement.

Señores

Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

Yo Carlos Meza _____, mayor, casado, con cédula No. 1-519-987
vecino (a) de Curridabat, acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional, a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.


FIRMA

Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.



Señores

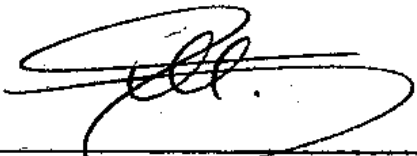
Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

Yo Alfonso Rivera _____, mayor, casado, con cédula No. 3-183-412
vecino (a) de Montes de Oca, acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.


FIRMA

Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.



Universidad de Costa Rica

Por haber cumplido con los requisitos reglamentarios
de la carrera respectiva,
se confiere a

Alfonso Miguel Rivera Taborda

el grado académico de Licenciado en Administración de Negocios
con énfasis en Dirección de Empresas,

con todos los derechos y deberes
inherentes a tal grado.

Dado en la Ciudad Universitaria Rodrigo Facio
el 21 de marzo de 1984.

En fe de lo cual firmamos junto al sello de la Universidad.



Decano

CESAR FALLAS BARRANTES

NOTARIO PUBLICO

CERTIFICA: que la presente es fotocopia de su original emitido por la Universidad
de Costa Rica. - - - - - ES CONFORME: expido la presente en

San José a las trece horas del seis
de mayo de mil novecientos ochenta y
seis.



Señores

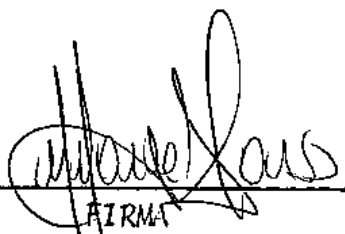
Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

Yo Miguel Monge Alonso, mayor, soltero, con cédula No. 1-595-095
vecino (a) de Cartago, acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional, a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.


FIRMA

Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.





OFICINA DE REGISTRO



Nº 132411

Exp. No. 832444

SECCION DE EXPEDIENTES

CERTIFICA

Que MONGE ALONSO MIGUEL, completó el Plan de Estudios de la carrera de BACHILLERATO EN ECONOMIA, en el año mil novecientos ochenta y cinco.-- Para obtener el título respectivo le falta cumplir con algunos requisitos no académicos.--

Se extiende en la Ciudad Universitaria Rodrigo Facio a solicitud del interesado a los diez días del mes de abril de mil novecientos ochenta y seis.--

Nula sin el sello blanco de la Oficina de Registro y la firma del Jefe o Sub-jefe de la misma.--

OFICINA DE REGISTRO

Ramiro Q
RAMIRO PORRAS QUESADA
JEFE



CONFECCIONO

Yamir

REVISO

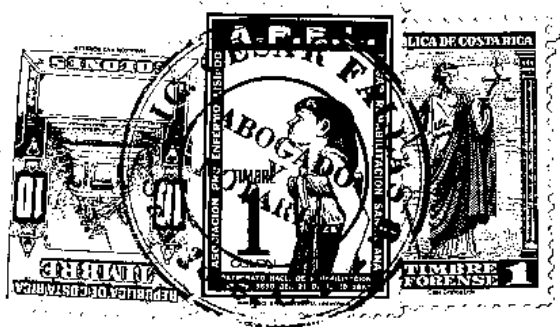
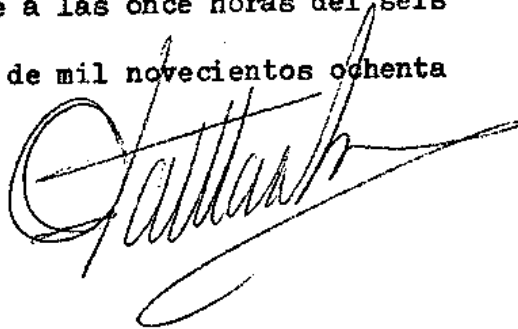
Tomás

CESAR FALLAS BARRANTES

NOTARIO PUBLICO

CERTIFICA: que la presente es fotocopia de su original.

ES CONFORME: expido la presente, en
San José a las once horas del seis
de mayo de mil novecientos ochenta
y seis.



Señores

Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

Yo Alvaro Pazos Baldioceda , mayor, casado , con cédula No. 1-463-279
vecino (a) de San Pedro de Montes de Q. acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional , a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.


FIRMA

Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.





UNIVERSIDAD AUTONOMA DE CENTRO AMERICA

POR CUANTO EL COLEGIO UNIVERSITARIO

Academicum

há solicitado se confieran grados académicos a

Alvaro Alberto Pazos Balboa

quien ha cumplido la residencia de estudios prescrita y aprobado ante esta Universidad las Pruebas de Grado establecidas,

POR TANTO la Universidad le confiere el grado de

Bachiller en Administración

con la mención de

Bene Probatus

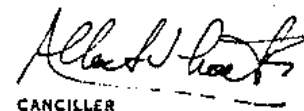
Dado en San José de Costa Rica, en la sede de la Universidad, el 24 de julio de 1980


EL RECTOR DE LA UNIVERSIDAD


EL DECANO DEL COLEGIO


EL MINISTRO DE EDUCACION PUBLICA



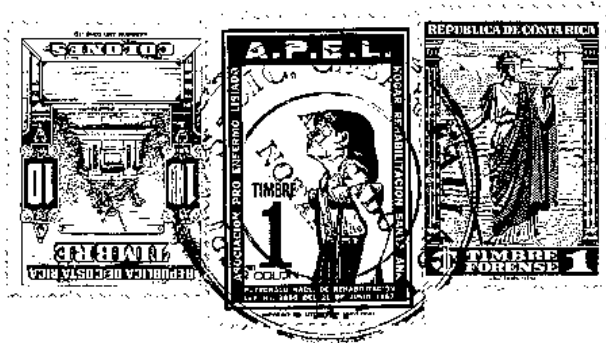

CANCELLER

CESAR FALLAS BARRANTES

NOTARIO PUBLICO

CERTIFICA: que la presente es fotocopia de su original emitido por la Universidad
Autónoma de Centroamérica.-----

ES CONFORME: expido la presente en San José a
las doce horas del seis de mayo de mil nove-
cientos ochenta y seis.



A handwritten signature in dark ink, which appears to read 'Cesar Fallas Barrantes', is written over the text 'ES CONFORME' and extends across the date and time information.

Señores

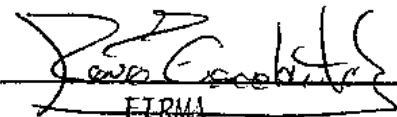
Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

Yo René Escalante González , mayor, casado , con cédula No.1-471-265
vecino (a) de Tibás , acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional , a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

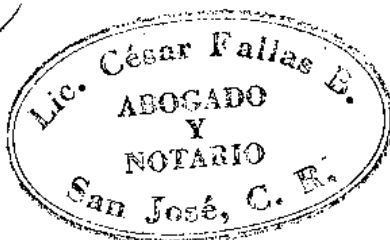
Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.


FIRMA

Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.



Universidad de Costa Rica

Por haber cumplido con los requisitos reglamentarios
de la carrera respectiva,
se confiere a

René Aiberto Escalante González

el grado académico de **Licenciado en Ingeniería Industrial,**

con todos los derechos y deberes
inherentes a tal grado.

Dado en la Ciudad Universitaria Rodrigo Facio
el 12 de abril de 1985.

En fe de lo cual firmamos junto al sello de la Universidad.



Decano
Facultad de Ingeniería

Rector

CEGAR FALLAS BARRANTES

NOTARIO PUBLICO

CERTIFICA: que la presente es fotocopia de su original emitido por la Universida de
Costa Rica.----- ES CONFORME: expido la presente en San Jo-

sé a las diez horas del seis dd/mayo de mil
novecientos ochenta y seis.



[Handwritten signature]

Señores

Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

Yo Miguel Alfaro Rodríguez , mayor, soltero , con cédula No. 1-555-081
vecino (a) de Rohmorser , acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional , a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.

Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.



Firma

A handwritten signature in dark ink, appearing to be "Miguel Alfaro Rodríguez", written over a horizontal line. The signature is stylized and includes a large loop at the end.

Universidad de Costa Rica

Por haber cumplido con los requisitos reglamentarios
de la carrera respectiva,
se confiere a

Miguel Angel Alfaro Rodríguez

el grado académico de:

Bachiller en Informática,

con todos los derechos y deberes
inherentes a tal grado.

Dado en la Ciudad Universitaria Rodrigo Yorio
el 18 de Febrero de 1983.

En fe de lo cual firmamos junto al sello de la Universidad.



León Cortés
Presidente Consejo Universitario

[Signature]
Rector

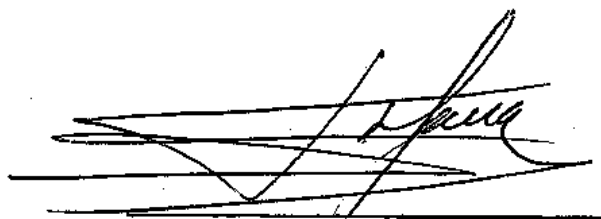
Señores
Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

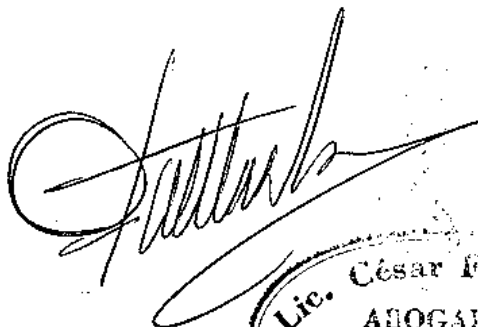
Yo Emilio Solana Rio , mayor, casado , con cédula No 8-040-138
vecino (a) de Curridabat , acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional , a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.



FIRMA

Auténtica



Lic.

Abogado y Notario.



Universidad de Costa Rica

por haber cumplido con los requisitos reglamentarios de la carrera respectiva

Emilio Solana Rio

Reconociado en Estadística
con todos los derechos y deberes
atribuidos a tal grado

En la ciudad de San José, Costa Rica, a los 4 de Enero de 1978

El Rector de la Universidad de Costa Rica



Presidente Consejo Universitario

[Signature]

Dep. Registro No.

10000

Señores

Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

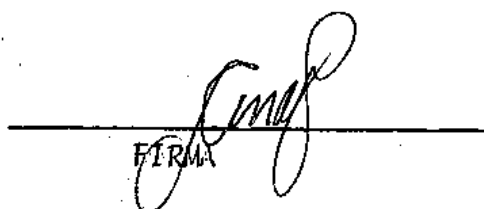
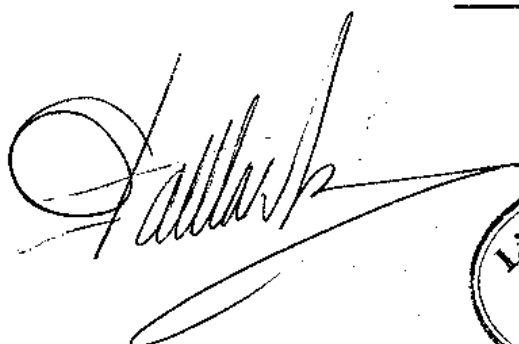
Yo Ana Elizondo -----, mayor, soltera, con cédula No. 1-400-1377
vecino (a) de Desamparados, acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.

Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.



FIRMA



Universidad de Costa Rica

Por haber cumplido con los requisitos reglamentarios
de la carrera respectiva,
se confiere a

Ana Cecilia Elizondo Porras

el grado académico de **Licenciada en Administración de Negocios**
con énfasis en **Dirección de Empresas,**

con todos los derechos y deberes
inherentes a tal grado.

Hado en la Ciudad Universitaria Rodrigo Facio
el 15 de abril de 1985.

En fe de lo cual firmamos junto al sello de la Universidad.



Detano

Facultad de Ciencias Económicas

Rector

Señores

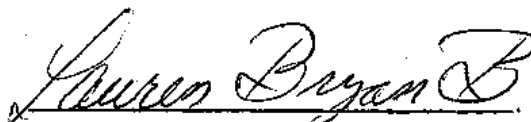
Miembros

Honorable Consejo Nacional de Enseñanza Superior Universitaria Privada
Presente.

Estimados señores:

Yo Lauren Bryan Bryan , mayor, divorciada con cédula No. 7-036-769
vecino (a) de Desamparados , acepto desempeñar tareas docentes
en la Carrera de Comercio Internacional , a impartirse en la Universidad
Internacional de las Américas, en caso de que tanto la Institución como la
Carrera sean autorizadas por el CONESUP.

Firmo en San José, a las trece horas del día quince del mes de abril de mil
novecientos ochenta y seis.


FIRMA

Auténtica

Lic.

Abogado y Notario.



Universidad de Costa Rica

Por haber cumplido con los requisitos reglamentarios
de la carrera respectiva

se confiere a

Larrea Bryan Bryan
Bachiller en Ingles

el grado académico

con todos los derechos y deberes
inherentes a tal grado

Hado en la Ciudad Universitaria Rodrigo Facio

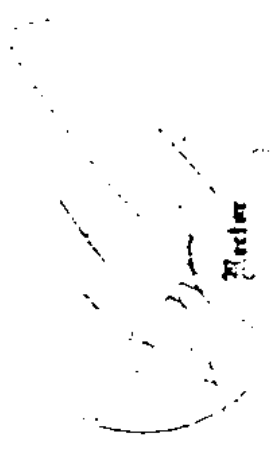
el 8 de febrero de 1979.

En fe de lo cual firmamos junto al sello de la Universidad.



[Signature]

Presidente Consejo Universitario



Rectar

CESAR FALLAS BARRANTES

NOTARIO PUBLICO

CERTIFICA: que la presente es fotocopia de su original emitido por la Universidad
de Costa Rica. - - - - - ES CONFORME: expido la presente en San José,

a las catorde horas del seis de mayo de mil
novecientos ochenta y seis.

