

Comercio Internacional

Licenciatura en Comercio Internacional

Objetivos de la carrera

Intercambiar riquezas y productos con otros países comerciando y compitiendo del modo más eficiente en el mundo globalizado.

Perfil del Profesional

Es un profesional preparado para desarrollar la gestión, dirección y control de empresas vinculadas a organismos, mercados y entornos nacionales e internacionales que tienen que ver con el Comercio Internacional.

Su formación le permite internacionalizar a las empresas, llevando a cabo la asesoría, promoción, técnicas de negocio, formulación y *evaluación de proyectos de exportación e importación de bienes y servicios con visión estratégica.

Cuenta con un cabal conocimiento de la realidad social, económica y jurídica del medio en que se desenvuelve. Comprende los rasgos distintivos de las culturas que interactúan en los diversos bloques económicos; aprovecha las oportunidades para la venta de bienes y servicios en el exterior y la inversión extranjera, como también productos extranjeros que convendrían importar al país.

Tareas o actividades específicas que se realizan en la profesión

Diseña, ejecuta y evalúa proyectos de negocios de empresas que tengan actividad en el exterior.

Estudia las tendencias y necesidades del mercado comercial externo.

Se informa de la situación *bursátil y comercial internacional.

Establece relaciones permanentes y fluidas con *entidades financieras, facilitadoras del comercio internacional.

Aplica disposiciones legales y convenios en materia de comercio internacional.

Asesora en aspectos *financieros y *tributarios a la empresa.

Analiza, recomienda e informa acerca de los costos, precios y *cotizaciones para productos de importación y exportación entre países.

Colabora con la dirección comercial y de *marketing para establecer la *política comercial internacional.

Colabora con otros departamentos de la empresa en la organización de redes comerciales en el exterior, en la prospección de empresas (clientes, *proveedores, competencia,...), en la selección de nuevos clientes y/o proveedores externos, etc. Negocia acuerdos con los mismos.

Controla y asesora en el trámite aduanero, transporte internacional de mercancías, gestión de *tesorería internacional, financiación para la exportación.

Coordina y/o supervisa la actividad de las *filiales comerciales en el extranjero.

Puede colaborar en la gestión de vendedores en el exterior.

Realiza el seguimiento de la gestión de ventas y compras al exterior (envíos, pagos y cobros a clientes y proveedores, trámites aduaneros, seguimiento de pedidos, etc.)

Evalúa la introducción comercial de los productos respecto de la calidad de los servicios prestados por la empresa a los clientes.

Organiza y gestiona promociones especiales.

Campo Ocupacional

Empresas públicas y privadas, dedicadas a la importación y/o exportación.

Bancos

Empresas de transporte

Compañía de seguros

Agencias de aduana

Entidades facilitadoras del comercio internacional.

En el ejercicio libre de su profesión podrá actuar como asesor o consultor en las empresas señaladas.

Duración aproximada de los años de estudio.

5 años

Principales asignaturas contempladas en el plan de estudios.

Asignaturas de formación Básica

Matemáticas (4 semestres)

Inglés (4 semestres)

Área profesional

Administración (2 semestres)

Contabilidad (2 semestres)

*Finanzas (2 semestres)

*Marketing (4 semestres)

*Derecho Comercial

Geografía Económica

Comercio Internacional (2 semestres)

*Microeconomía

*Macroeconomía

Administración de Personal

*Política Económica

Gestión Aduanera (2 semestres)

Operaciones de *Cambio Internacional

Costos y Presupuestos

Transporte Internacional (2 semestres)

*Economía Internacional

Seguros Internacionales

Finanzas Internacionales

*Arancel Aduanero

Preparación y *Evaluación de Proyectos

*Gestión de Negocios

Derecho (3 semestres)

Especialidades

Agro negocios, Aduana,* Integración Económica, Transporte Marítimo Portuario, Marketing,

Vocación, Habilidades e Intereses necesarios en el postulante a esta carrera.

Intereses.

Interés por la observación de situaciones sociales-comerciales.

Curiosidad por predecir si un proyecto comercial será o no exitoso.

Interés en proponer iniciativas comerciales.

Gusto por la venta.
Curiosidad en observar ocasiones de negocios donde los demás aún no lo han previsto.
Diversión por el regateo en las compras.
Interés por conocer gente y sacar la máxima ventaja de sus relaciones sociales.
Gusto por motivar a la gente con sus ideas.
Iniciativa por organizar y coordinar para llevar a cabo proyectos, trabajos, etc.
Gusto por la *gestión
Atracción por la estrategia comercial
Atracción por el mundo del intercambio

Habilidades.

Visión y creatividad comercial
Habilidad para negociar
Facilidad para relacionarse y comunicarse con la gente.
Persuasivo
Buen nivel de Razonamiento Numérico
Capacidad para hacer frente a situaciones nuevas y realizar aportes oportunamente.
Atención distribuida, es decir capacidad para atender y resolver problemas variados.
Capacidad para liderazgo, organización y coordinación de equipos de trabajo.
Sentido del orden.
Analítico de situaciones en que intervienen un gran número de variables.
Facilidad en aprender idiomas.

Vocación.

Anhelo de emprender con estrategia nuevas formas de organizar los *recursos que satisfagan las necesidades económicas, trayendo bienestar a la población.
O cualquier sueño o anhelo específico que se sienta involucrado u orientado hacia esta dirección.

Personalidad del postulante.

Espíritu emprendedor
Dinámico y competitivo
Práctico y concreto
Versatilidad para el trabajo en equipo
Sociable
Persuasivo, conductor, líder
Capacidad de emprender situaciones nuevas y asumir riesgos
Capacidad para tomar decisiones.
Independiente
Con Sentido de la oportunidad
Con carácter para dirigir y capacidad de mando.

Capacidad ejecutiva, es decir capacidad para concretizar o lleva a cabo tareas, diligencias y acuerdos.

Ámbito de trabajo.

Urbano
Ambiente de oficina, con alto nivel de gestión.
Ambiente competitivo y de presión
De mucho contacto social.
Requiere de disponibilidad para viajar.

Carreras afines y relacionadas

Comercialización y Marketing
Relaciones Internacionales
Administración Pública
Administración Hotelera
Administración Agropecuaria
Administración Turística
En General carrera Administrativa en cualquier área de desarrollo.(dependiendo su elección del interés en el área específica)
Economía
Finanzas

Glosario de Términos

***Arancel Aduanero:** cobro que se efectúa como derecho de aduana a la importación o exportación de mercancías de un país.

***Bursátil:** Relativo a la actividad de la *Bolsa de Comercio

***Bolsa de Comercio:** Sitio donde se realizan operaciones de compra-venta de valores, principalmente acciones.

***Cambio Internacional:** Tasa a la cual una moneda puede cambiarse por otra.

***Cotizaciones:** Precios y cantidades de productos en órdenes de compra o venta.

***Derecho Comercial:** actos de comercio, sociedades comerciales y principales leyes que le atañen.

Economía: Ciencia cuyo objeto de estudio es la organización social de la actividad económica

***Entidades financieras:** Son aquellas instituciones encargadas de facilitar la *financiación a quienes necesitan recursos, sean sociedades o particulares. Van desde los bancos hasta las sociedades que nos prestan dinero para la compra de un bien concreto como pueda ser un vehículo.

***Financiación:** Aportación del dinero necesario para algún objetivo determinado

***Evaluación de Proyectos:** Conceptos y métodos útiles en la toma de decisiones asociados a los aspectos económicos de un proyecto.

***Filiales:** Sucursales o entidades subordinadas a una entidad central o matriz, la que ejerce directamente el control sobre ella.

***Financiera: Finanzas:** Las Finanzas tratan la obtención y determinación de los flujos de fondos (entradas y salidas de dinero) que requiere la empresa, además de dar destino a esos fondos con el objeto de maximizar el valor económico de la empresa.

***Gestión:** Hacer las averiguaciones y trámites para sacar adelante un proyecto

* **Integración Económica:** término usado para describir los distintos aspectos mediante los cuales las economías son integradas (que formen un cuerpo). Cuando la integración económica aumenta, las barreras al comercio entre mercados disminuyen.

***Macroeconómicos: Macroeconomía:** estudio de los factores de la economía nacional relacionados con la producción y consumo de las riquezas del país y los problemas relativos al nivel de empleo.

***Marketing:** Funciones que debe realizar una empresa para investigar las necesidades del consumidor y traducir dicha información en la creación, producción e introducción de nuevos productos al mercado, para lo cual se requiere desarrollar actividades de investigación de mercados, planificación del producto, promoción de ventas, ventas y distribución de él.

***Microeconómicos: Microeconomía:** análisis económico relativo al comportamiento individual de los consumidores, comerciantes, productores, empresas e industrias, etc.

***Política Económica:** La política económica es la estrategia que formulan los gobiernos para conducir la economía de los países para obtener resultados económicos específicos.

***Proveedores:** Personas encargadas de abastecer de lo necesario.

***Recursos:** Son todos aquellos elementos necesarios para que una organización cumpla con sus objetivos, como: instalaciones y equipos, materiales e insumos, (recursos físicos), energía, informaciones y datos, recursos humanos, dinero o capital

***Tesorería:** Organismo de Gobierno responsable de los procesos de obtención y manejo de los recursos financieros del sector público y de su posterior distribución, determinados por el Presupuesto de la Nación.

***Tributario: Tributo:** Impuestos.

