



## **Comercio Electrónico: la herramienta del Comercio Internacional**

### **Propósito del curso**

La digitalización de las economías, el comercio internacional, los sistemas políticos y las sociedades en su conjunto, avanzan rápidamente con la creciente adopción de las tecnologías digitales y la migración continua de las actividades sociales y económicas a Internet.

Las Tecnologías Digitales están llamadas a promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo decente para todos. Los avances en tecnologías digitales le han abierto una gama de oportunidades a los países en desarrollo, a través del comercio transfronterizo, que no requiere de abrir una oficina o tener residencia para llegar a los mercados globales.

Existen oportunidades para que las economías de los países en desarrollo puedan incorporarse en las cadenas globales y regionales de valor, a través de los servicios y de negocios que tienen bajos costos de operación y de inversión inicial, donde el elemento primordial que otorga valor es la creatividad, la innovación y el trabajo interdisciplinario.

Las agendas comerciales y digitales deben estar conectadas intencionalmente. Tal desconexión es muy costosa. La correcta integración de tales agendas poderosas es una necesidad. El comercio internacional es un ingrediente obligatorio para el desarrollo, pero en el siglo XXI, el componente digital también tiene que estar en la receta.

En este sentido y bajo estas nuevas condiciones, el Comercio Electrónico no es sólo una herramienta comercial: es un facilitador del crecimiento inclusivo hacia el desarrollo, una verdadera herramienta de transformación transfronteriza. Estamos viendo cómo los ladrillos han sido reemplazados por clics.

Las tecnologías digitales ya no son una barrera para acceder a estas nuevas formas de comercio internacional y desarrollo económico. El acceso al Comercio Electrónico y las herramientas de la Economía Digital es urgente e importante, teniendo la oportunidad de crear un impacto significativo en nuestra forma de hacer negocios, como la creación de nuevos y adaptados Ecosistemas para la Economía Digital y su aplicación transversal en todos los sistemas económicos.



## Objetivo general

Conocer y profundizar acerca de los conceptos de *e-Commerce* (Comercio Electrónico), *e-Business* (Negocios Electrónicos), las Tecnologías Digitales, los Negocios en Línea y por Internet y la Economía Digital, para explotar nuevas oportunidades de mercado, alcanzar ventajas competitivas en la era de la Economía Digital y del Conocimiento e integrar apropiadamente a la Organización dentro de estas condiciones, nuevas formas de comercio internacional y desarrollo económico.

## Objetivos específicos

1. Proporcionar al Participante los conocimientos teóricos y prácticos básicos sobre el uso moderno de las tecnologías digitales, así como su aplicación, en el contexto competitivo de la Organización en los modelos de la Economía Digital y de la Economía del Conocimiento.
2. Identificar aplicaciones modernas de las tecnologías digitales para la gestión de la comercialización, venta y colaboración a través de medios digitales e Internet.
3. Conocer sobre diferentes tópicos de actualidad, en relación con el uso de las tecnologías digitales, de forma tal que le permitan ser parte del proceso de transformación de la Organización hacia el uso apropiado de éstas.
4. Elaborar el diseño conceptual de una estrategia de Comercio Electrónico para una Organización.

## Perfil de entrada

Personas colaboradoras de cualquier institución de la Administración Pública, así como de las organizaciones que administran fondos públicos, organizaciones que prestan servicios públicos, auxiliares de la función pública, y las organizaciones de la economía social quienes en el desempeño de sus funciones requiere un contacto con el mundo de los Negocios Electrónicos y el Comercio Internacional, conocimiento que en su carrera profesional no ha sido cubierto por completo.

Profesionales de diferentes disciplinas interesados en obtener herramientas y conocimientos a partir del *e-Commerce* (Comercio Electrónico), *e-Business* (Negocios Electrónicos), las Tecnologías Digitales, los Negocios en Línea y por Internet y la Economía Digital, para una gestión en sus respectivos campos y apoyo a la estrategia organizacional.



## **Perfil de salida del participante**

Al finalizar el curso, las personas participantes contarán con conocimientos actualizados en Comercio Electrónico y su aplicación al contexto internacional, teniendo además un concepto de los Negocios en Línea, Internet, los Nuevos Modelos de Negocios y de Intercambios basados en las Tecnologías Digitales.

Desarrollarán un pensamiento crítico, con el cual pueden fortalecer y apoyar la toma de decisiones, tanto de sus Empresas como de Proyectos Emprendedores.

## **Contenido temático**

### **Día 1: Características generales y panorama global de la Economía Digital.**

- a. Panorama general sobre la Economía Digital.
- b. Nuevos modelos de negocios de la Economía Digital.
- c. Panorama global sobre la Economía Digital:
  - i. Visión de las Naciones Unidas.
  - ii. Visión de la OMC.
  - iii. Visión de la OCDE.
  - iv. Desde la Academia.

### **Día 2: Desarrollo del Modelo de Negocios.**

- a. ¿Qué esperar?
- b. ¿Cómo cambiar de lo físico a lo digital?
- c. Planeación y abordaje.
- d. Formulación de la estrategia.
- e. Ventas y comercialización por Internet.

### **Día 3: La Plataforma Digital.**

- a. Habilidades.
- b. Conectividad.
- c. Infraestructura.
- d. Logística.
- e. Medios de Pago.
- f. Finanzas.

### **Día 4: Nuevos Mercados y nuevas Oportunidades.**

- a. Inteligencia de los Negocios en Línea.
- b. El proceso de toma de decisiones basado en datos.



- c. Ventajas de Internet.
- d. Desventajas de Internet.
- e. ¿Por qué hay que estar en Línea?
- f. ¿Página web, *app* o red Social?

## Metodología

**Para los cursos virtuales** la metodología empleada es on-line, bajo el enfoque de aprendizaje para adultos (Andragogía), que permita el desarrollo de competencias personales. El rol de la persona facilitadora es dinamizar el proceso de diálogo entre los y las participantes y la reflexión individual. Las dinámicas desarrolladas develarán los puntos relevantes para su abordaje, a partir de situaciones vivenciales reales que ilustran el día a día de las personas participantes.

Está conformado por dos componentes:

- 1.Sesiones sincrónicas: sesiones en línea, por medio de herramientas de videoconferencia en los sistemas de Zoom, BigBlueBotton ó Teams.
- 2.Sesiones asincrónicas: sesiones de autoaprendizaje, por medio de los recursos de la plataforma virtual del CICAP.

Las actividades sincrónicas (guiadas por la persona Facilitadora), se realizan en sesiones en línea, en una sesión virtual en un horario previamente establecido y cada participante es convocado por la persona Facilitadora a cargo, para impartir su clase, revisión y aclaraciones, profundizando en el tema por medio de dinámicas participativas, con el propósito de que se dé un intercambio de conocimiento y reflexión entre los y las participantes, que complemente la sesión con experiencias vivenciales/ organizacionales.

Asimismo, las sesiones asincrónicas (de autoaprendizaje), se desarrollan por medio de la plataforma de aprendizaje virtual del CICAP, donde el participante es guiado por la persona facilitadora. Las sesiones son distribuidas previamente, con materiales y recursos según cada tema, utilizando materiales y herramientas tales como las siguientes: PDF con material académico, presentaciones Power Point con audiolectura, videos complementarios, casos, foros de discusión, análisis de casos, ensayos, cuestionarios, además de actividades dispuestas en la plataforma Moodle.

**Para los cursos presenciales**, la metodología empleada es participativa, que incluye el involucramiento del participante por medio del desarrollo de casos, ejercicios u otras



actividades que faciliten el entendimiento y la aplicación de los contenidos y todo lo que se deriva de estos.

El enfoque de aprendizaje es capacitación para adultos (Andragogía), que permita el desarrollo de competencias personales. El rol de la persona facilitadora es dinamizar el proceso de diálogo entre los y las participantes y la reflexión individual. Las dinámicas desarrolladas develarán los puntos relevantes para su abordaje, a partir de situaciones vivenciales reales que ilustran el día a día de las personas participantes.

### **Duración**

16 horas

### **Perfil de la persona facilitadora del aprendizaje**

Dennis Céspedes Araya.

Ingeniero en Sistemas, Máster en Administración de Empresas con énfasis en Mercadeo y Certificado en Comercio Internacional. Profesor de la UCR desde el año 2008, impartiendo cursos de bachillerato, licenciatura y maestría en Comercio Electrónico, Mercadeo Internacional, Mercadeo Estratégico, y Gestión y Formulación de Proyectos de Comercio Exterior. Más de veintiún años de experiencia laborando en el sector Privado, en las áreas de tecnologías digitales y telecomunicaciones, dirección empresarial, desarrollo comercial, administración de proyectos, y mercadeo y ventas, en posiciones de toma de decisiones, gerencia y dirección general, tanto a nivel nacional como internacional, complementada con experiencia en la función pública, a nivel del sector de Comercio Exterior Costarricense (como Director en el Ministerio de Comercio Exterior), en las áreas de desarrollo de capacidades y aprovechamiento del comercio exterior.