

Técnicas de Comercio Exterior

Este curso surge en respuesta a la demanda de organizaciones y trabajadores que requieren contar con competencias de comercio exterior, para aumentar la gestión productiva de sus bienes y servicios.

Dentro del ámbito mercantil, para posicionarse y aumentar las ventas de manera exitosa, es fundamental que todas las empresas puedan realizar un análisis de los mercados y sus potenciales compradores. Además, las organizaciones deben preocuparse de manejar eficazmente los principales aspectos comerciales. Entre los cuales destacan: los canales de distribución disponibles, la administración de la oferta productiva, la previsión de ventas, las formas de minimizar los riesgos de cobranza y el manejo del ciclo de caja asociado al proceso de comercio exterior.

Mediante el desarrollo de este curso, los participantes podrán hacer uso de las técnicas y procedimientos de comercio exterior. Con el objetivo de desarrollar una eficiente gestión comercial y a su vez, aumentar la posición competitiva de la empresa en mercados extranjeros.

(*) El cierre de matrículas será 48 horas hábiles antes del inicio de la actividad.

(**) Las clases Zoom NO serán grabadas por lo que el alumno deberá asistir para no quedar ausente.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE

Aplicar técnicas de comercio exterior para expandir la posición comercial de la empresa.

DIRIGIDO A

Encargados del área comercial y trabajadores que se desempeñan en áreas de finanzas o a fines.

REQUISITOS DE INGRESO

Se sugiere contar con conocimientos básicos en algunas de estas áreas: comercio exterior, marketing, economía internacional, logística y aspectos asociados a la comercialización de productos y/o servicios.

Además, al tratarse de un curso sincrónico, el alumno tendrá que contar un equipo con conexión a internet, parlantes y micrófono incorporado.

METODOLOGÍA

El curso se desarrollará mediante unidades temáticas que comprenden sesiones teórico-prácticas. La metodología emplea ejercicios diseñados para facilitar la participación de los alumnos, internalizando los contenidos, aplicando herramientas y ejercitando competencias a través del uso de 2 plataformas digitales: moodle y Zoom.

En el caso de la plataforma Moodle, esta será utilizada por cada participante para tener acceso al escritorio del alumno. En este espacio digital podrán encontrar la documentación del programa, apuntes de estudio, manual del usuario, chat de comunicación con el relator y links de ingreso a las sesiones por Zoom.

Para las clases que se realizan por Zoom, la primera parte será destinada a la presentación conceptual y análisis teórico de los conceptos. En estas sesiones los relatores desarrollarán los contenidos con medios audiovisuales (presentaciones en PowerPoint), basándose en una metodología participativa entre profesor y estudiantes. Respecto a la segunda parte de las sesiones, éstas serán de tipo práctico. En donde los participantes podrán llevar a la práctica la materia y los conceptos vistos en la clase.

Para los ejercicios del tipo práctico de este programa se incluyen:

-Discusiones grupales sobre temáticas contingentes y relacionadas a la materia de comercio exterior. Entre los temas a tratar destacan: "efecto de los acuerdos comerciales en nuestra economía" y "gastos a considerar para llevar a cabo una operación de comercio exterior". El objetivo de este tipo de actividades es incentivar el estudio y participación del alumno respecto a las materias sobre comercialización internacional.

-Análisis de casos reales de exportación e importación. El objetivo de este tipo de actividad es lograr que el alumno aplique posibles soluciones o mejoras en un proceso de comercio exterior.

-Ejercicios de aplicación consistentes en operaciones de comercio exterior:

-Ejercicios prácticos sobre INCOTERMS 2020/CCI "cláusulas de compraventa internacional de mercancías". En esta sección se desarrollará la conformación y el desglose de valores, para que el alumno pueda determinar el costo de las mercancías puestas en origen o destino (según sea la operación por realizar).

El desarrollo de este tipo de actividad se realizará en clases y en forma asincrónica (fuera de la sesión de clases). Toda Retroalimentación se hará en sesión de clases en vivo.

-Ejercicios prácticos consistentes en la revisión de documentación asociados a una importación y una exportación. Esta actividad tiene como objetivo que el alumno pueda reconocer la documentación requerida para llevar a cabo este tipo de procesos, conocer sus respectivos trámites ante el Servicio Nacional de Aduanas y manejar el pago de los tributos al estado.

El desarrollo de este tipo de actividad se realizará en clases y en forma asincrónica (fuera de la sesión de clases). Toda Retroalimentación se hará en sesión de clases en vivo.

EVALUACIÓN

Los participantes aprobarán el curso con nota mínima 4,0 en escala de 1,0 a 7,0.

Tendrán las siguientes evaluaciones y ponderaciones:

-Una prueba de contenidos teóricos sobre la materia de comercio exterior, la que será evaluada con pauta de evaluación y cuya ponderación corresponde al 40% de la nota final del curso.

-Un caso práctico consistente en la elaboración de un plan de negocios, para una importación o exportación de productos y/o servicios. Esta actividad será valorada con una rúbrica y su ponderación equivale al 60% de la nota final del curso.

JEFE DE PROGRAMA

- Jorge Herrera Méndez. Ingeniero Comercial, Licenciado en Ciencias de la Administración, Universidad de Santiago de Chile. Director - Gerente del Programa de Capacitación en Computación y del Programa de Capacitación y Desarrollo Integral PROCADÉ, Dirección General de Educación Continua, Pontificia Universidad Católica de Chile.

EQUIPO DOCENTE (*)

- Salvador Aravena. Ingeniero de Ejecución en Comercio Exterior, Instituto Profesional Latinoamericano de Comercio Exterior (IPLACEX). Magister en Gestión Educacional, Universidad San Sebastián. Máster en Administración Educacional, Escuela de Negocios IEDE. Profesor programa Procade, Unidad de Capacitación y Desarrollo UC.

(*) Este curso solo cuenta con un único relator por lo que podría ser suspendido por no contar con un reemplazo.

RESULTADO DE APRENDIZAJE - CONTENIDOS

1. Examinar la evolución del comercio exterior en Chile y el extranjero.
 - 1.1. Introducción del comercio exterior en Chile y el extranjero.
 - 1.1.1. Evolución del comercio exterior en el mundo.
 - 1.1.2. Evolución del comercio exterior en Chile.
 - 1.1.3. Empresas pioneras relacionadas con el comercio exterior en Chile.
 2. Identificar los mercados que están relacionados con el comercio exterior chileno.
 - 2.1. Mercados relacionados con el comercio exterior chileno.
 - 2.1.1. Importaciones chilenas: principales países proveedores de productos importados a Chile.
 - 2.1.2. Exportaciones chilenas. principales países de destino de las exportaciones chilenas.
 - 2.1.3. Principales estadísticas del comercio exterior chileno.
 3. Determinar los controles y las normativas del comercio internacional.
 - 3.1. Organismos controladores y reguladores en el comercio internacional.
 - 3.1.1. Organismos controladores y generadores de reglas en el mundo.
 - 3.1.2. Organismos controladores y generadores de normativa en Chile.
 - 3.1.3. INCOTERMS 2020 / CCI (Cláusulas de Compraventa Internacionales).
 - 3.1.4. Formas de pago en el comercio internacional.

4. Implementar los diferentes procesos para una importación.

4.1. Procesos involucrados en un acto de importación.

4.1.1. Normativa en Chile.

4.1.2. Trámites aduaneros de una importación en Chile.

4.1.3. Agentes de aduana.

4.1.4. Documentación de embarque involucrada en una operación de importación, según vía de transporte.

4.1.5. Documentación aduanera involucrada en una importación.

4.1.6. Costos relacionados con cláusulas de compraventa (Incoterms).

4.1.7. Desglose de valores para costear operaciones de importación.

4.1.8. Clasificación arancelaria.

4.1.9. Gravámenes (tributos) en una importación.

5. Implementar los diferentes procesos para una exportación.

5.1. Procesos involucrados en un acto de exportación.

5.1.1. Normativa en Chile.

5.1.2. Trámites aduaneros de una exportación en Chile.

5.1.3. Agentes de aduana.

5.1.4. Documentación de embarque involucrada en una exportación, según vía de transporte.

5.1.5. Documentación aduanera involucrada en una exportación.

5.1.6. Costos relacionados con cláusulas de compraventa (Incoterms 2020/CCI).

5.1.7. Desglose de valores para costear operaciones de exportación.

6. Manejar los medios de transporte en el comercio internacional y los tipos de seguros existentes para este tipo de traslado.

6.1. Medios de transporte.

6.1.1. Medios de transporte terrestre (carretero / ferroviario).

6.1.2. Medios de transporte marítimo.

6.1.3. Medios de transporte aéreo.

6.1.4. Agentes y tarifas de transporte.

6.1.5. Contenedorización - unitarización.

6.2. Seguros para el transporte internacional.

6.2.1. Conceptos asociados a seguros internacionales.

6.2.2. Tipos de póliza y cobertura.

6.2.3. Cálculo de prima de seguro.

7. Aplicar los acuerdos comerciales internacionales y promocionar las exportaciones chilenas.

7.1. Acuerdos que incentivan el comercio internacional y promoción de la marca "Chile" en el mundo.

7.1.1. Clasificación acuerdos comerciales.

7.1.2. Acuerdos comerciales de Chile por continente y sus principales características.

7.1.3. Ventajas y desventajas de los acuerdos comerciales de Chile.

7.1.4. Normas de origen, certificado de origen / autocertificación, organismos certificadores.

7.1.5. ProChile como agente promotor.

7.1.6. Ferias internacionales.

INFORMACIÓN GENERAL

Duración: 24 horas cronológicas.

Código Sence: 12-38-0201-03

MODALIDAD

Online - clases en vivo*

PROCESO DE ADMISIÓN

Las personas interesadas deberán completar la ficha de inscripción ubicada al lado derecho de esta página web.

- Las inscripciones son hasta completar las vacantes.
- Si el pago lo efectúa su empresa, el encargado de capacitación de su empresa debe ingresar el requerimiento en "Inscripción Empresa", subiendo ficha de inscripción con firma y timbre además de ODC, OTIC, OC CM.
- El inscribirse no asegura el cupo, una vez inscrito en el programa, se debe cancelar el valor para estar matriculado.

* El Programa se reserva el derecho de suspender la realización del curso si no cuenta con el mínimo de alumnos requeridos. En tal caso se devuelve a los alumnos matriculados la totalidad del dinero en un plazo aproximado de 15 días hábiles. A las personas matriculadas que se retiren de la actividad antes de la fecha de inicio, se les devolverá el total pagado menos el 10% del total del arancel.

REQUISITOS DE APROBACIÓN

El alumno aprobará al obtener como promedio de nota igual o superior a 4.0 y asistencia mínima de 75%.