

 <p>PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE</p>	PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE	Versión: 09
	<p>Formato DESCRIPTOR PROGRAMAS DIPLOMADOS/CURSOS</p>	Fecha: 27/10/2021

UNIDAD

Capacitación y Desarrollo UC

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD

Técnicas de comercio exterior

PRESENTACIÓN

El manejo estratégico de las técnicas de comercio exterior permite maximizar la posición comercial de una empresa en el mercado.

DESCRIPCIÓN

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.

DIRIGIDO A/PÚBLICO OBJETIVO

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.

OBJETIVO DE APRENDIZAJE

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

DESGLOSE

RESULTADOS 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.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

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.