

# TÉCNICAS DE COMERCIO EXTERIOR

Una eficiente gestión de las técnicas de comercio exterior puede maximizar la posición comercial de una empresa en el mercado.

## OBJETIVO DE APRENDIZAJE

Aplicar técnicas de comercio exterior para maximizar la posición competitiva de la compañía.

## DIRIGIDO A

- Jefes de áreas o encargados del área comercial.
- Profesionales del área de finanzas.

## REQUISITOS DE INGRESO

- Capacidades de lectoescritura.
- Comprensión lectora.
- Capacidad de realizar cálculos matemáticos básicos.

## RESULTADO DE APRENDIZAJE - CONTENIDOS

### 1. Distinguir 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 tipos de economías y sus implicancias para el comercio exterior.

- 2.1. Tipos de economías y el comercio exterior.
  - 2.1.1. Economías cerradas.
  - 2.1.2. Economías abiertas.
  - 2.1.3. Economías mixtas.

### 3. Analizar los mercados relacionados con el comercio exterior.

- 3.1. Mercados relacionados con el comercio exterior chileno.
  - 3.1.1. Importaciones chilenas: Principales países proveedores de productos importados a Chile.
  - 3.1.2. Exportaciones chilenas. Principales países de destino de las exportaciones chilenas.
  - 3.1.3. Análisis de la cultura de los países relacionados con el comercio exterior chileno.
  - 3.1.4. Principales estadísticas del comercio exterior chileno.

### 4. Analizar los controles y las normativas del comercio internacional.

- 4.1. Organismos controladores y normativa en el comercio internacional.

- 4.1.1. Organismos controladores y generadores de normativa en el mundo.
- 4.1.2. Organismos controladores y generadores de normativa en Chile.
- 4.1.3. Cláusulas de comercio internacional.

### 5. Analizar los procesos para realizar una importación.

- 5.1. Procesos involucrados en un acto de importación.
  - 5.1.1. Normativa en Chile.
  - 5.1.2. Trámites imprescindibles a realizar.
  - 5.1.3. Documentación bancaria involucrada en una importación.
  - 5.1.4. Documentación aduanera involucrada en una importación.
  - 5.1.5. Costos relacionados con cláusulas de compraventa.
  - 5.1.6. Estructura para costear operaciones de importación.

### 6. Analizar los procesos para realizar una exportación.

- 6.1. Procesos involucrados en un acto de exportación.
  - 6.1.1. Normativa en Chile.
  - 6.1.2. Trámites imprescindibles a realizar.
  - 6.1.3. Documentación bancaria involucrada en una exportación.
  - 6.1.4. Documentación aduanera involucrada en una exportación.
  - 6.1.5. Clasificación arancelaria.

### 7. Identificar los medios de transporte en el comercio internacional.

- 7.1. Medios de transporte.
  - 7.1.1. Medios de transporte terrestre.
  - 7.1.2. Medios de transporte marítimo.
  - 7.1.3. Medios de transporte aéreo.
  - 7.1.4. Agentes involucrados.
  - 7.1.5. Tarifas de transporte.
  - 7.1.6. Contenedorización – Unitarización.

### 8. Manejar los tipos de seguros en transporte del comercio internacional.

- 8.1. Seguros en transporte internacional.
  - 8.1.1. Conceptos asociados a seguros internacionales.
  - 8.1.2. Tipos de póliza y cobertura.
  - 8.1.3. Cálculo de prima de seguro.

## 9. Manejar los tratados de libre comercio internacional.

- 9.1. Tratados que incentivan el comercio internacional.
  - 9.1.1. Clasificación acuerdos comerciales.
  - 9.1.2. Tratados de libre comercio de Chile por continente y sus principales reglamentos.
  - 9.1.3. Ventajas y desventajas de los tratados de libre comercio de Chile.
  - 9.1.4. Normas de origen.
  - 9.1.5. Organismos certificadores.

## 10. Manejar los aspectos que cumplen los puertos y aduanas en el comercio internacional.

- 10.1 Aspectos relevantes relacionados con puertos y aduanas.
  - 10.1.1. Puertos habilitados en Chile para despachar y recepcionar mercadería.
  - 10.1.2. Papel que juegan las aduanas en el comercio internacional.

## 11. Manejar el uso de comercio internacional.

- 11.1. Representación del comercio internacional en línea.
  - 11.1.1. Principales portales de comercio internacional.
  - 11.1.2. Verificaciones a realizar antes de importar.
  - 11.1.3. Cómo importar.
  - 11.1.4. Cómo pagar.

## 12. Emplear la marca “Chile” en el comercio internacional.

- 12.1. Cómo se ha posicionado la marca Chile en el mundo.
  - 12.1.1. Prochile como agente promotor.
  - 12.1.2. Ferias internacionales.

## METODOLOGÍA

El curso se realizará a través de unidades temáticas que comprenden secciones teóricas y prácticas. La capacitación emplea ejercicios estructurados y diseñados para propiciar la participación de los alumnos y su internalización de contenidos y competencias. Las clases serán apoyadas con medios audiovisuales y presentaciones en PowerPoint.

En las horas prácticas se realizarán las siguientes actividades en clases:

1. Discusiones grupales sobre temáticas contingentes, guiadas por el relator.
2. Análisis de casos reales (grupos de 5), con supervisión y apoyo del relator.

La solicitud del número de alumnos de este curso está dada por la gran demanda de clientes que requieren participar en esta capacitación. Se dispone de infraestructura y equipamiento que cumplen con los estándares de excelencia y calidad.

## EVALUACIÓN

Los participantes aprobarán el curso con nota mínima 4,0 en escala de 1 a 7. Tendrán las siguientes evaluaciones y ponderaciones:

- Una evaluación de contenidos teóricos (40%).
- Un ejercicio de un caso práctico relacionado con la materia del curso (60%) evaluado a través de una rúbrica.

## JEFE DE PROGRAMA

### JORGE HERRERA MÉNDEZ

Ingeniero comercial, licenciado en Ciencias de la Administración, Universidad de Santiago de Chile. Director de Capacitación y Desarrollo UC. Dirección de Continua de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

## EQUIPO DOCENTE\*

### HERIBERTO YAÑEZ

Título de ingeniero comercial en la Universidad de Chile, Profesor del Programa PROCADE, Unidad de Capacitación y Desarrollo UC.

\*El curso será dictado por uno de los profesores descritos en “Equipo Docente” que será designado por la unidad.

## INFORMACIÓN GENERAL

Duración: 33 horas cronológicas.  
Código Sence: 12-37-9566-39.

### MODALIDAD

Presencial.

### PROCESO DE ADMISIÓN

Las personas interesadas deberán completar la ficha de inscripción que se encuentra en el sitio web de Capacitación y Desarrollo UC ([www.capacitacion.uc.cl](http://www.capacitacion.uc.cl)).

### VACANTES

Mínimo 15 alumnos y máximo dependiendo de la sala que esté asignada.

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 10 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%.