



Centro de Formación Técnica  
**La Araucana**  
CRECIMIENTO E INNOVACION

## Programa de Asignatura **COMERCIO EXTERIOR II**

|                        |                     |
|------------------------|---------------------|
| <b>CARRERA</b>         | COMERCIO EXTERIOR   |
| <b>PRE REQUISITOS</b>  | Comercio Exterior I |
| <b>SEMESTRE</b>        | Segundo             |
| <b>HORAS TOTALES</b>   | 72                  |
| <b>HORAS SEMANALES</b> | 04                  |

| <b>UNIDAD Nº</b> | <b>TITULO UNIDAD</b>                                   | <b>HORAS</b> |
|------------------|--|--------------|
| 1                | INTRODUCCION A LA EXPORTACIÓN                          | 10           |
| 2                | PROCESO DE EXPORTACIÓN                                 | 18           |
| 3                | MODALIDADES DE VENTA Y CONTRATACION DE TERCEROS        | 12           |
| 4                | FORMAS DE PAGO DE UNA EXPORTACION Y RETORNO DE DIVISAS | 16           |
| 5                | FINANCIAMIENTO E INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES        | 16           |

|                        |      |                     |
|------------------------|------|---------------------|
| <b>AÑO ELABORACION</b> | 2006 | <b>APROBADO POR</b> |
|                        |      | Dirección Académica |

## **OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA**

### **OBJETIVO GENERAL**

Identificar y aplicar normas del Derecho Civil, Constitucional y Comercial en lo referente a la gestión comercial de las empresas.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

1. Identificar y comprender el concepto y los pasos que los exportadores deben realizar previo a penetrar un mercado externo.
2. Conocer, identificar y caracterizar los diferentes documentos que debe suscribir el exportador para efectuar negocios internacionales, los alcances de los contratos de compra venta internacional y las diferentes modalidades de venta.
3. Conocer, analizar y definir el contrato de una empresa de transporte internacional.
4. Conocer, entender y aplicar las formas de pago que puede utilizar un exportador para sus ventas al exterior y los trámites para la salida de mercaderías por la Aduana.
5. Comprender, identificar y familiarizarse con los procedimientos y flujos que debe tener en cuenta el exportador al utilizar como forma de pago una Cobranza.
6. Comprender, identificar y familiarizarse con los procedimientos que debe tener presente el exportador al utilizar como forma de pago una Carta de Crédito y su negociación.
7. Conocer y entender las diferentes formas y plazos de retornar las divisas al país y la normativa nacional acerca del destino de las divisas correspondientes a los retornos recibidos por las ventas al exterior.
8. Conocer y entender los diferentes tipos de financiamientos que pueden acceder los exportadores y los diferentes tipos de beneficios que puede solicitar el exportador en el marco de la legislación vigente y los Acuerdos de Complementación Económica y los Tratados de Libre Comercio suscritos por Chile.

## **CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA**

### **UNIDAD I: INTRODUCCIÓN A LA EXPORTACIÓN**

1. Los Mercados Internacionales: Concepto de Exportación, Razones para exportar, Pasos previos a la Exportación.
2. Investigación de los Mercados: Restricciones y Prohibiciones, Identificación del producto exportable.
3. Logística de los procesos de exportación.

### **UNIDAD II: PROCESO DE LA EXPORTACION.**

1. Oferta Internacional. Emisión de la Factura Pro forma: descripción de la Factura Pro forma, características, emisión.
2. Suscripción de Contrato de Compra Venta Internacional: descripción Contrato de Compra Venta Internacional, características, objetivos, Importancia de su suscripción, Contenido del Contrato. (Deberes y obligaciones de las partes).
3. Documentos que intervienen en una Exportación: Factura Comercial, identificación y sus características, Documentación de embarque. Identificación y las características de los documentos de transporte y seguro, Certificaciones adicionales

### **UNIDAD III: MODALIDADES DE VENTA Y CONTRATACION DE TERCEROS**

1. Concepto y características de cada una de ellas: Venta a Firme, Venta Bajo Condición, Venta en Consignación Libre, Venta en Consignación con mínimo a firme.
2. Contrato de una Empresa Internacional: Importancia de este tipo de contrato, Documento que se obtiene y su importancia.
3. Contrato de un Agente de Aduanas: Identificación del profesional y su importancia en el proceso exportador, Proceso de la salida de mercaderías, Emisión de la Declaración Única de Salida (DUS)

### **UNIDAD IV: FORMAS DE PAGO DE UNA EXPORTACION Y RETORNO DE DIVISAS**

1. Cobranzas Documentarias.
  - a) Obligaciones del Exportador
  - b) Inicio del Proceso de Cobro (Embarque y reunir documentación de embarque).
  - c) Presentación e instrucción al Banco Comercial Chileno.
2. Cartas de Crédito.
  - a) Recepción del texto de la Carta de Crédito.
  - b) Toma de conocimiento de los términos de la Carta de Crédito.
  - c) Embarque y recopilación los Documentos requeridos.
  - d) Proceso de la Negociación y Pago de la Carta de Crédito.
3. Retorno de Divisas
  - a) Plazo y destino del retorno de las divisas.
  - b) Liquidación del Retorno de divisas.
  - c) Información del Retorno de divisas.
4. Taller de Aplicación
  - a) Trabajo práctico con documentación asociada a las formas de pago de una exportación
  - b) Simulación de proceso de retorno de divisas.

### **UNIDAD V: FINANCIAMIENTO E INCENTIVO DE LAS EXPORTACIONES:**

1. Financiamientos externos: Anticipo del Comprador, Créditos Externos.
2. Financiamientos Internos: Créditos Internos: Pago Anticipado al Exportador (PAE), Pago anticipado por Cobranzas Documentarias, Pago anticipado por Carta de Crédito.
3. Incentivos Tributarios: Recuperación del IVA
4. Incentivos Aduaneros: Sistema Simplificado de Reintegro a las Exportaciones no tradicionales, Recuperación de los Derechos de Aduana y demás gravámenes aduaneros, Sistema de pagos diferidos de derechos de Aduana para bienes de capital.
5. Incentivos Financieros: Fondo de garantía para exportadores no tradicionales, Acuerdos de Complementación Económica (ACE), Tratados de Libre Comercio (TLC).

## **SUGERENCIAS METODOLOGICAS**

Para el logro de los objetivos propuestos se recomienda utilizar los siguientes Métodos de Instrucción:

- a. Exposición del profesor, para introducir y concluir en forma sistematizada los contenidos de cada unidad, apoyando sus exposiciones con proyecciones de láminas y/o videos.
- b. Análisis de la documentación y forma de aplicación en los procesos de Comercio Exterior.
- c. Análisis de problemas y casos, con exposiciones de resultados y entrega de informes.
- d. Análisis de lectura con participación activa de los estudiantes.
- e. Análisis y reflexión grupal orientada por el profesor, acerca de temas éticos y valóricos vinculados a la profesión y a los contenidos programáticos.
- f. Desarrollo de un trabajo de investigación, con exposición oral, sobre el desarrollo de un proceso de exportación.
- g. Asistencia a charlas de especialistas
- h. Trabajo práctico, en actividades de taller, con documentación asociada a procesos de exportación.

## **SUGERENCIAS DE EVALUACION**

Durante el semestre se aplicarán, a lo menos, tres evaluaciones parciales para medir el logro de los objetivos de cada unidad temática. Al término de cada semestre se aplicará una prueba con carácter global para medir el grado de logro del objetivo de la asignatura.

Las pruebas parciales se ponderarán en un 60% de la nota final; la prueba global se ponderará en un 40% de la nota final.

El rendimiento mínimo en cada evaluación no podrá ser inferior al 60%

Las evaluaciones parciales serán:

- Pruebas de aplicación y de resolución de situaciones problemas.
- Análisis de casos con exposición de resultados.
- Trabajos prácticos en el manejo de documentos en los procesos de inicio de una Cobranzas Documentarias y pasos a seguir una vez recibida una Cartas e Crédito.
- Trabajos prácticos cumpliendo las funciones que realizan los personajes en cada proceso de las Exportaciones.

### **BIBLIOGRAFIA OBLIGATORIA.**

1. Rodolfo Valenzuela, Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé? , Lexis Nexis, 2005
2. Compendio de Normas de Cambios Internacionales, Banco Central de Chile, 2005
3. Compendio de Normas Aduaneras, Lexis Nexis, 2005

### **BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA.**

1. Expotar Paso a Paso” Prochile: [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl)
2. Jorge Witker, Las reglas de origen en los tratados de libre comercio, Lexis Nexis, 2004