

PLANIFICACIÓN DE CURSO
Primer Semestre Académico 2022

I. ACTIVIDAD CURRICULAR Y CARGA HORARIA

Asignatura:	ELECTIVO III: COMERCIO EXTERIOR	Código: ICO4302
Semestre de la Carrera:	Octavo	
Carrera:	INGENIERIA COMERCIAL	
Escuela:	CIENCIAS SOCIALES	
Docente(s):	SERGIO CASTRO MONARDES	
Ayudante(s):		
Horario:	MARTES 8:30 – 10:00 HRS; MIÉRCOLES 16:30 -18:00 HRS.	

Créditos SCT:	6
Carga horaria semestral ¹ :	180 horas
Carga horaria semanal:	10 horas

Tiempo de trabajo sincrónico semanal:	4 horas
Tiempo de trabajo asincrónico semanal:	6 horas

II. RESULTADOS U OBJETIVOS DE APRENDIZAJE ESPERADOS ESTE SEMESTRE

III.

1)	Conocer la importancia de los mercados internacionales como oportunidades de negocios.
2)	Entender la participación de organizaciones públicas y privadas en el proceso exportador e importador.
3)	Conocer las reglas de compraventa internacional (Incoterms) y determinar la más conveniente para diversos casos.

¹ Considere que 1 crédito SCT equivale a 30 horas de trabajo total (presencial/sincrónico y autónomo/asincrónico) en el semestre.

4) Conocer y comprender los beneficios de otorgan los tratados de libre comercio y los acuerdos de cooperación económicas.

5) Determinar los costos asociados al proceso exportador e importador.

6) Conocer las diversas posibilidades de logística para el comercio internacional

7) Conocer y comprender los factores socioeconómicos que influyen en las negociaciones internacionales.

IV. UNIDADES, CONTENIDOS Y ACTIVIDADES

Semana	Contenidos	Actividades de enseñanza y aprendizaje		Actividades de evaluación diagnóstica, formativa y/o sumativa
		Tiempo sincrónico	Tiempo asincrónico (trabajo autónomo del o la estudiante)	
UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL				
1 23/08 al 24/08	1.1 Presentación del Curso 1.2 Qué es la OMC 1.3 Evolución histórica de Chile en los mercados internacionales. 1.4 Principales mercados de destino de las exportaciones chilenas. 1.5 Principales mercados de origen de las importaciones chilenas. Bibliografía: https://www.subrei.gob.cl/organismos-multilaterales/omc-organizacion-mundial-de-comercio	4 horas	6 horas	CLASE EXPOSITIVA
UNIDAD 2: ACUERDOS COMERCIALES Y TRATADOS DE LIBRE COMERCIO				
2 30/08 al 31/08	2.1. Qué son los Tratados de Libre Comercio y los Acuerdos Comerciales Internacionales. 2.2. Cuotas y Ventanas. 3.3 Tratados y Acuerdos vigentes para Chile. Bibliografía: https://www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes	4 horas	6 horas	CLASE EXPOSITIVA
UNIDAD 3: CLASIFICACION Y PREFERENCIA ARANCELARIA				
3	3.1. Clasificación arancelaria. 3.2. Búsqueda de códigos arancelarios para bienes y servicios	4 horas	6 horas	CLASE EXPOSITIVA, CASOS PRÁCTICOS

06/09 al 07/09	3.3. Preferencia arancelaria. Bibliografía: https://www.aduana.cl/arancel-aduanero-vigente/aduana/2016-12-30/090118.html			
UNIDAD 4: PROCESO EXPORTADOR - IMPORTADOR				
4 13/09 al 14/09	4.1. Incoterms 2021 4.2 Proceso exportador. Bibliografía: https://www.aduana.cl/capitulo-4-salida-de-mercancias/aduana/2007-02-16/180251.html	4 horas	6 horas	CLASE EXPOSITIVA, CASOS PRÁCTICOS
5 20/09 al 21/09	5.1. Proceso Importador Bibliografía: https://www.aduana.cl/que-debo-hacer-para-importar-una-mercancia/aduana/2020-11-16/105953.html	4 horas	6 horas	CLASE EXPOSITIVA, CASOS PRÁCTICOS
27/09 al 28/09				EVALUACIÓN 1
UNIDAD 5: EXPORTACIÓN DE SERVICIOS				
6 04/10 al 05/10	6.1 Contexto de la exportación de servicios en Chile. 6.2. Calificación de servicios de exportación. 6.3. Tipos de exportación de servicios. 6.4. Doble tributación. Bibliografía: https://www.aduana.cl/exportacion-de-servicios/aduana/2019-01-04/202900.html https://www.subrei.gob.cl/estudios-y-documentos/otros-documentos/detalle-otras-fichas-y-reportes/manual-exportacion-de-servicios-2021	4 horas	6 horas	CLASE EXPOSITIVA, CASOS PRÁCTICOS
11/10 al 12/10	SEMANA DE RECESO DOCENTE			

UNIDAD 6: LOGÍSTICA INTERNACIONAL				
7 18/10 al 19/10	7.1. Conceptualización 7.2. Transporte marítimo, terrestre y aéreo. 7.3 Embalajes.	4 horas	6 horas	CLASE EXPOSITIVA, CASOS PRÁCTICOS
UNIDAD 7: COSTOS Y FIJACIÓN DE PRECIOS				
8 25/10 al 26/10	8.1. Estructura de costos y precios para exportación. 8.2. Estructura de costos y precios para importación.	4 horas	6 horas	CLASE EXPOSITIVA, CASOS PRÁCTICOS
13/06 al 14/06				EVALUACIÓN 2
UNIDAD 8: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL.				
9 02/11 al 08/11	8.1. Conceptos, metodología en función de la multiculturalidad. 8.2. Negociación con intermediarios comerciales internacionales. 8.3. Casos prácticos.	4 horas	6 horas	CLASE EXPOSITIVA, CASOS PRÁCTICOS
UNIDAD 9: PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL				
10 09/11 al 15/11	9.1. Etapas del plan de negocios internacional. 9.2. Caso práctico.	4 horas	6 horas	CLASE EXPOSITIVA, CASOS PRÁCTICOS
11 22/11 al 23/11				PRUEBA FRECUPERATIVA
12 13/12 al 14/12				EXAMEN FINAL

V. CONDICIONES Y POLÍTICAS DE EVALUACIÓN

EVALUACIONES	
<p>Nota de presentación a examen: 70% de la nota final</p>	<p>Esta nota está constituida por: Evaluación 1: 30% Evaluación 2: 30% Evaluación 3: 40%</p>
<p>Examen final: 30% de la nota final</p>	<p>El examen final evalúa toda la materia del módulo</p>

Condiciones Generales:

Las evaluaciones contemplarán la materia impartida en las clases expositivas. Sin perjuicio de lo anterior, el profesor podrá incluir, previo aviso, otros artículos relacionados con el tema en estudio.

Evaluaciones 1, 2 y 3 representan un 70% de la nota final. Nota del examen pondera un 30% de la nota final

La nota mínima de aprobación del curso es un 4,0.

*Las evaluaciones prácticas están compuestas de avances de trabajo práctico a desarrollar en el semestre. Los dos primeros avances representan el 30% del curso, mientras que la entrega final equivale al 40% de la nota final, nota que será la de presentación al examen final y que equivaldrá el 70% de la nota final del curso, el otro 30% restante corresponderá al examen final. Se entregará oportunamente una pauta que guíe el trabajo, estos evaluarán el uso de los conceptos y técnicas aprendidos en el o los módulos.

RESPECTO A LA ASISTENCIAS A EVALUACIONES

Toda inasistencia a una evaluación del curso deberá ser justificada siguiendo el protocolo que la Dirección de Asuntos Estudiantiles (DAE) ha implementado para dichas circunstancias. Si la justificación no se ajusta a lo señalado por los canales oficiales, la actividad de evaluación será calificada automáticamente con la nota mínima de la escala (1,0).

VI. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS OBLIGATORIOS

- ✓ <https://www.subrei.gob.cl/organismos-multilaterales/omc-organizacion-mundial-de-comercio>
- ✓ <https://www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes>
- ✓ <https://www.aduana.cl/arancel-aduanero-vigente/aduana/2016-12-30/090118.html>
- ✓ <https://www.aduana.cl/capitulo-4-salida-de-mercancias/aduana/2007-02-16/180251.html>
- ✓ <https://www.aduana.cl/que-debo-hacer-para-importar-una-mercancia/aduana/2020-11-16/105953.html>
- ✓ <https://www.aduana.cl/exportacion-de-servicios/aduana/2019-01-04/202900.html>
- ✓ <https://www.subrei.gob.cl/estudios-y-documentos/otros-documentos/detalle-otras-fichas-y-reportes/manual-exportaci%C3%B3n-de-servicios-2021>

VII. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS COMPLEMENTARIOS

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">✓ www.aduanas.cl✓ https://www.subrei.gob.cl/✓ https://www.prochile.gob.cl/ | <ul style="list-style-type: none">✓ Cómo preparar un plan de negocios exitoso, Balanko-Dickson, Greg, Mc graw Hill✓ Logística de distribución física internacional, Rodolfo Valenzuela Sepúlveda, Legal publishing.✓ Conociendo de Comercio Exterior en Chile, Rolando Pablo Valenzuela Millán, Editorial Legis Chile S.A.✓ Manual de uso de las Reglas Incoterms 2020, Alfonso Cabrera C&Aacute;Novas, Icg Marge, Sl. |
|--|---|