



## Detalle de Solicitud de Curso

**Numero Solicitud:** 1679868

**OTEC:** Capacitacion Usach Compania Limitada

**1.-Modalidad de Capacitación:** Presencial - Grupal

**2.-Nombre Curso de Capacitación:** Técnicas Y Procedimientos De Comercio Exterior

**3.-Características de los participantes del curso:** Administrativo de comercio exterior

**4.-Número de participantes:** 30

**5.-Requisitos de ingreso de los participantes:** Conocimientos Básico de comercio exterior

**6.-Competencia a desarrollar:** Al Finalizar La Actividad, El Participante Será Capaz De Aplicar técnicas y procedimientos de comercio exterior según la Ley N°20.997

### Aprendizajes Esperados :

7.-Aprendizajes	8.-Contenidos	Horas Teoricas	Horas Practicas
Reconocer los conceptos claves de comercio exterior	1.conceptos: 1.1 Aportes del comercio exterior al crecimiento, confort y desarrollo de los chilenos a través de la generación de divisas. 1.2 Términos generales utilizados en comercio exterior. 1.3 Evolución del comercio exterior chileno.	1	3
Aplicar la normativa vigente para el comercio exterior	2. NORMAS E INSTITUCIONES PARTICIPANTES 2.1 Instituciones y Empresas: 2.1.1 Normativas reguladoras. 2.1.2 Apoyo operativo. 2.1.3 Apoyo informativo. 2.2 Normativa General: 2.2.1 Normativa existente. 2.2.2 Modalidades de venta. 2.2.3 Cláusulas de compraventa internacional	2	3
Utilizar las formas de pago en comercio exterior	3. FORMAS DE PAGO Y FINANCIAMIENTO 3.1 Formas de Pago: 3.1.1 Pago contado. 3.1.2 Cobranza documentaria. 3.1.3 Cartas de crédito. 3.1.4 Otros. 3.2 Determinación del Costos de Cartas de crédito. Ejercicios. 3.3 Financiamiento: 3.3.1 Crédito de exportador / proveedor. 3.3.2 Financiamiento bancario interno y externo. 3.3.3 Otros.	2	3
Utilizar el proceso de transporte internacional para el comercio exterior	4. TRANSPORTE INTERNACIONAL 4.1 Modalidades de transporte internacional y su operación: 4.1.1 Marítimo. 4.1.2 Aéreo. 4.1.3 Carretero. 4.1.4 Ferroviario. 4.1.5 Intermodal.	2	3

Utilizar el proceso del seguro internacional.	5. SEGURO INTERNACIONAL 5.1 Riesgo. 5.2 Prima. 5.3 Pólizas. 5.4 Cláusulas. 5.5 Análisis comparativo de cláusulas	2	3
Reconocer el rol de los agentes de aduana en el proceso de importaciones y exportaciones	6.AGENTE DE ADUANAS Y EL SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS 6.1 El Rol del Agente de Aduanas. 6.2 El Rol de Aduanas. 6.3 Principales destinaciones aduaneras	2	4
Utilizar los procesos de gestión operativa de la importación	7. GESTION OPERATIVA DE LA IMPORTACION: 7.1 Gestión Operativa Logística. 7.2 Gestión Operativa Aduanera. 7.3 Gestión Operativa Bancaria.	2	4
Utilizar el proceso de exportación	8. LA EXPORTACION Y REQUISITOS GENERALES 8.1 Definición, documento único de salida. 8.2 Proceso. 8.3 Del empresario o ejecutivo. 8.4 De la empresa. 8.5 Del producto.	2	4
Calcular el costo industrial de la comercialización	9. ANALISIS DE LOS COSTOS INDUSTRIALES: 9.1 Costos Variables, Costos Fijos, Margen de Contribución de los productos. 9.2 Optimización de la utilidad. 9.3 Conveniencia de exportar, importar, subcontratar y otras decisiones. 9.4 Análisis de Casos.	2	4
Calcular la oferta exportable	10.ACCIONES PREVIAS A UNA EXPORTACION 10.1 Determinar la oferta exportable. 10.2 Investigación de los mercados potenciales. 10.3 Aranceles, restricciones y prohibiciones. 10.4 Mecanismos S.G.P. convenios bilaterales, multilaterales y tratados de libre comercio. 10.5 Selección de mercados.	2	4
Calcular las principales franquicias de fomento	11. PRINCIPALES FRANQUICIAS DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES E INSTRUMENTOS DE APOYO: 11.1 Incentivos Aduaneros. 11.2 Incentivos Tributarios. 11.3 Incentivos Financieros. 11.4 Instrumentos de Fomento	2	4

## 8.-Total Horas Cronológicas del Curso: 60

## 10.-Datos de ingreso a Plataforma:

Dirección Web: null

Datos de acceso a la plataforma: (No Indica)

## 11.-Competencias laborales y docente de los instructores y/o facilitadores:

Rut	Nombre	Profesión	
8182005	WALTER HUGO AVENDANO MARTÍNEZ		
Experiencia Docente			
Nombre Empresa	Nombre Curso	Año Inicio	Año Fin
universidad de santiago	comercio exterior	2016	2019

universidad de santiago	Negociación Cartas de Créditos sin errores	2004	2004
universidad de santiago	comercio internacional	2004	2004
Experiencia Laboral			
Nombre Empresa	Cargo	Año Inicio	Año Fin
Banco de Crédito e Inversiones	Ejecutivo de Negocios Internacionales	2009	2019
Banco de Crédito e Inversiones	Ejecutivo Comercial en Comercio Internacional	2005	2004
Banco de Crédito e Inversiones	Ejecutivo de Comercio Exterior	2004	2005

**12.-Técnicas Metodológicas:** En la sala de clases de 75 m<sup>2</sup> se desarrollara la actividad de capacitación. La estrategia metodológica En la horas teórico (40%), se realizara a partir de clases expositivas el relator apoyado con material audiovisual revisara los procedimientos establecidos para el comercio exterior según la Ley N°20.997 los participantes en su manual realizaran anotaciones de las repuestas del relator a sus consultas. En la horas práctica (60%) los participantes trabajaran en grupo de 5 personas apoyo en el manual que se les entrego debe realizar los procedimientos y completar los documentos para realizar importaciones según los datos entregados por el relator y según la nueva Ley N°20.997. Aplicar la normativa vigente para el comercio exterior, Utilizar las formas de pago en comercio exterior, Utilizar el proceso de transporte internacional para el comercio exterior, Utilizar el proceso del seguro internacional, Reconocer el rol de los agentes de aduana en el proceso de importaciones y exportaciones, Utilizar los procesos de gestión operativa de la importación, Calcular el costo industrial de la comercialización, Calcular la oferta exportable, Calcular las principales franquicias de fomento. En todas las actividades los participantes contarán con la retroalimentación constante del facilitador del curso. Estas actividades prácticas serán evaluadas con una pauta de cotejo que contiene los aprendizajes esperados en la rúbrica del curso.

### 13.-Material Didáctico :

Descripción	Cantidad
Manual Del Relator De 150 Páginas, Ppt Y Set De Ejercicios Individuales Y Grupales De Aplicación. Set De Guías De Desarrollo De Talleres Prácticos. Set De Hojas Evaluativos	1
Totales	1

### 14.-Requisitos Técnicos

Requisitos Administrativos, porcentaje asistencia dependiendo de la Modalidad y Curso:	75
Requisitos Técnicos:	La evaluación será sumativa es decir, al finalizar cada unidad se realizarán actividades de implementación de sub procesos de comercialización, en las cuales los participantes deben demostrar que saben realizar el procedimiento y técnicas de una importación bajo la normativa vigente Ley N°20.997. Aplicar la normativa vigente para el comercio exterior, Utilizar las formas de pago en comercio exterior, Utilizar el proceso de transporte internacional para el comercio exterior, Utilizar el proceso del seguro internacional, Reconocer el rol

	de los agentes de aduana en el proceso de importaciones y exportaciones, Utilizar los procesos de gestión operativa de la importación, Calcular el costo industrial de la comercialización, Calcular la oferta exportable, Calcular las principales franquicias de fomento. realizando el pago correspondiente considerando la franquicia. Se Exigirá Una Nota Mínima De 4.0 (de una Escala De 1.0 A 7.0). Adicionalmente se aplicara una evaluación test- retest que permita evaluar el impacto de la capacitación de cada participante. Lo aprendizaje esperado están declarados en la rúbrica de aprendizajes.
--	---

**15.-Requisitos Administrativos:** (No Indica)

**16.-Infraestructura:** Sala de clases de 75 Mts Con 30 Mesas Individuales Y 30 Sillas Individuales, Baños Diferenciados (Para Necesidades Especiales). Luz Artificial Acorde A La Actividad Con Aire Acondicionado.

**17.-Material y Equipos :**

Descripción	Cantidad
Mesón De Trabajo, Pc, Data Show, Telón, Pizarra Y Papelógrafo.	1
Totales	1

**18.-Valores del Curso:**

Costos Facilitador / Instructores / Relatores:	6.300.000
Costos Infraestructura:	2.700.000
Costos Materiales y Equipos:	1.800.000
Costos Administrativos y Generales:	360.000
Costos Utilidades:	1.980.000
La suma de todos los ítems activos:	16.290.000