



UNIVERSIDAD DE ANTOFAGASTA
FACULTAD DE INGENIERIA
DEPARTAMENTO DE INGENIERIA COMERCIAL
CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL EN NEGOCIOS
MINEROS

PROGRAMA DE ASIGNATURA

ANTECEDENTES GENERALES

1.1. NOMBRE DE LA ASIGNATURA	FUNDAMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR
1.2. CÓDIGO DE LA ASIGNATURA	ICIC 25
1.3. CARRERA	INGENIERÍA COMERCIAL NEGOCIOS MINEROS
1.4. CURSO/SEMESTRE/NIVEL	SEGUNDO SEMESTRE
1.5. COORDINADOR RESPONSABLE	FRANCISCO CARREÑO MERCADO
1.6. EQUIPO DOCENTE	FRANCISCO CARREÑO MERCADO
1.7. ÁREA DE LA ASIGNATURA	FORMACION BASICA SEMESTRAL
1.8. RÉGIMEN DE ESTUDIO	
1.9. CARACTERÍSTICAS DE HRS	4 HORAS TEORICAS - PRACTICAS
1.10. ASIGNATURAS PREVIAS	ICIC 15 LEGISLACION COMERCIAL
1.11. REQUISITO PARA	ICIC 35 TALLER DE COMERCIO EXTERIOR Y OPERACIONES BANCARIAS
1.12. FECHA DE INICIO	25 de agosto 2025
1.14. FECHA DE TÉRMINO	19 de diciembre 2025

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

La asignatura pretende estudiar la importancia de las relaciones económicas en el mundo, la forma de registrar los flujos comerciales y los procesos de integración que se están desarrollando en la actualidad para después pasar al estudio de las estrategias necesarias que deben adoptar las empresas exportadoras. El curso de comercio internacional incluye la teoría del comercio internacional, los aspectos monetarios del comercio donde se estudia la balanza comercial, la balanza de pagos y otros registros de los flujos comerciales, los procesos de cooperación e integración comercial, las estrategias competitivas y la estructura de la empresa exportadora.

- Competencias:
 - Identificar el comercio y los negocios internacionales
 - Reconocer las ventajas de intercambio
 - Introducir al alumno a la teoría de paridades cambiarias
 - Reconocer los distintos tipos de financiamiento

OBJETIVOS

1. OBJETIVOS GENERALES

Reconocer los fundamentos del comercio internacional, con sus alcances y limitaciones, así como sus ventajas y desventajas. Además, la comprensión de las etapas de desarrollo, las relaciones económicas entre los países y la ubicación de Chile en el entorno comercial internacional en los tiempos actuales.

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Identificar los principios fundamentales del comercio internacional.
2. Reconocer y analizar las partes de la balanza de pagos, las causas de desequilibrios en los flujos comerciales y su relación con el mercado de divisas.
3. Reconocer las tendencias actuales de la economía mundial, la formación de bloques y las relaciones comerciales en el mundo actual.
4. Comprender y analizar las diferentes estrategias que deben aplicar las empresas para competir con éxito en el comercio internacional, aprovechando los apoyos internacionales y nacionales a la exportación.
5. Analizar las actividades que deben realizar las empresas que pretenden incursionar en los mercados internacionales.
6. Utilizar los tipos de financiamiento del comercio exterior

UNIDADES DE APRENDIZAJE

I UNIDAD: Conceptos básicos de comercio exterior

- Importancia Del Comercio exterior
- Especialización Internacional del trabajo
- Variables incontrolables del macrosistema que inciden en el comercio exterior
- Libre comercio vs proteccionismo

II UNIDAD: Fundamentos del comercio exterior

- Ventajas comparativas
- Efectos de apertura al comercio internacional

- Conceptos básicos y lenguaje común
 - Exportación
 - Importación
 - Arancel
 - Aduanas
 - Divisas
 - Tipo de cambio
 - Etc.

III UNIDAD: Manejo de la terminología y Organismos técnicos

- Cámara de Comercio Internacional
- **Incoterms** (Términos de compraventa Internacional)
 - Conceptos
- Exportación
 - Proceso de exportación
 - Documentos de una exportación
 - Trámites de una exportación
- Importación
 - Proceso de importación
 - Documentos de una importación
 - Trámites de una exportación
- Contratos de transportes y seguros
- Organismos Intermediarios
 - Aduanas y su rol en comercio Exterior
 - Bancos Comerciales
 - PAE y Forfaiting

○

IV UNIDAD : APLICACIONES PRACTICAS Y PRESENTACIONES

METODOLOGÍA

1. ESTRATEGIAS DEL APRENDIZAJE

Clases, bajo las metodologías activas, basada en emociones sensaciones e imágenes.

Clases expositivas, deducciones del alumno y análisis y desarrollo de casos

- Talleres a través de
 - Realizar investigaciones de mercado en torno a un producto que se desea importar o exportar.
 - Realizar, en forma simulada, las gestiones requeridas utilizando formularios y documentos similares a los oficiales.

- Aplicar franquicias tributarias de importación y exportación, así como los derechos aduaneros establecidos.
- Trabajos grupales de investigación guiados por el profesor, en los que los estudiantes tengan la oportunidad de:
- **Visitas guiadas al puerto para observar y conocer las técnicas para desaduanar mercaderías.**
 - Detectar en dichas visitas los diversos trámites que se realizan.
 - Entrevistar al personal que se desempeña en las diversas etapas del proceso.
 - Elaborar informes en los que se analicen, interpreten y evalúen los procesos de comercio exterior observados.

2. TECNOLOGÍA, AUXILIARES DIDÁCTICOS Y EQUIPOS AUDIOVISUALES

Uso de Tic's

Plataforma Universidad

EXIGENCIAS DE LA ASIGNATURA

Evaluaciones parciales permanentes y desarrollo de casos

EVALUACIÓN

Primera evaluación 33% viernes 26 de septiembre

Segunda evaluación 33% viernes 14 de noviembre

Tercera evaluación 34 % viernes 05 de diciembre

PRUEBAS PENDIENTES miércoles 10 de diciembre

1º SEMANA DE SALUD MENTAL del 27 al 31 de octubre

EXAMENES 1º 17 DE DICIEMBRE

EXAMENES 2º 19 DE DICIEMBRE.

BIBLIOGRAFÍA BASICA

- Manual para el Exportador, de la Cámara de Comercio de Santiago (CCS) y la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales (Direcon) de la Cancillería.
- **Manual del importador, ProChile.** <https://www.prochile.gob.cl/>
- **Apuntes de clases**

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2010b/682/El%20teorema%20de%20la%20igualdad%20del%20factor%20precio.htm>
