

# Introducción a la exportación

*Economía, Administración & Contaduría | Comercio*

## Descripción del Curso

Este curso de Comercio está diseñado para estudiantes a partir de los 17 años, con interés en comprender de forma integral las dinámicas que rigen los mercados, la producción y la distribución de bienes y servicios. Su enfoque es práctico y orientado a la aplicación en contextos reales, con énfasis en el pensamiento crítico, la ética profesional y la responsabilidad social empresarial. El curso busca que los estudiantes desarrollen una visión holística del sistema de intercambio comercial, desde la identificación de necesidades y la creación de valor, hasta la implementación de estrategias de ventas, marketing y operación logística. La estructura del curso se apoya en cuatro unidades temáticas que conectan conceptos teóricos con herramientas prácticas para solucionar problemas del mundo real. En la Unidad 1 se presentan los fundamentos del comercio: mercados, oferta y demanda, estructura de precios, estabilidad económica, regulación y ética en las transacciones. La Unidad 2 aborda marketing, ventas y experiencia del cliente: segmentación, posicionamiento, estrategias de comunicación, negociación y atención al cliente, así como la medición de resultados mediante indicadores clave. La Unidad 3 explora la cadena de suministro, la gestión de inventarios y las operaciones comerciales: compras, logística, distribución y sostenibilidad, con énfasis en la eficiencia operativa y la reducción de impactos ambientales. Finalmente, la Unidad 4 analiza el comercio en la era digital y el comercio internacional: comercio electrónico, plataformas digitales, pagos seguros y gestión de riesgos, junto con conceptos de comercio internacional y capacidades para colaborar en equipos multiculturales. La metodología combina exposiciones teóricas, análisis de casos reales, talleres prácticos, simulaciones y proyectos colaborativos. La evaluación se basa en trabajos prácticos, evaluaciones parciales y finales, presentaciones orales y participación activa en sesiones colaborativas. Al finalizar, los estudiantes habrán desarrollado la capacidad de analizar mercados, diseñar estrategias comerciales integrales, gestionar operaciones básicas y comunicar ideas de forma clara y ética en escenarios empresariales diversos.

## Competencias

- Analizar el funcionamiento de mercados y determinar estrategias comerciales orientadas a la creación de valor.
- Aplicar principios de marketing, ventas y experiencia del cliente para diseñar soluciones adaptadas a distintos segmentos.
- Gestión básica de la cadena de suministro y operaciones comerciales, con atención a la eficiencia y la sostenibilidad.
- Identificar y evaluar riesgos, oportunidades y tendencias del comercio digital e internacional.
- Desarrollar habilidades de negociación, comunicación efectiva y trabajo en equipo en contextos multiculturales.
- Resolver problemas prácticos mediante el uso de datos, análisis de casos y pensamiento crítico ético.

- Demostrar responsabilidad social y ética profesional en decisiones comerciales y en la relación con clientes y proveedores.

## Requerimientos

- Participación activa en clases, talleres y actividades de aula virtual.
- Conexión a internet estable y acceso a la plataforma educativa institucional.
- Equipo básico: computadora o dispositivo móvil con navegador actualizado, cuaderno de notas y herramientas de productividad.
- Lecturas semanales y realización de ejercicios prácticos; disponibilidad para trabajo en equipo.
- Compromiso con normas de citación y plazos de entrega; integridad académica y ética en el uso de fuentes.
- Capacidad para analizar información, interpretar datos y comunicar resultados de forma clara.
- Conocimientos básicos de matemáticas y habilidades de lectura en español; se recomienda nivel de inglés básico para consultar recursos complementarios.

## Unidades del Curso

### Unidad 1: Unidad 1: Fundamentos de la exportación y mercados internacionales

#### Objetivos de Aprendizaje

- Explicar conceptos clave del comercio exterior: exportación, importación, balanza comercial, aranceles y barreras no arancelarias.
- Identificar a los actores y roles principales en la cadena de exportación: exportadores, autoridades, logísticos, compradores y apoyos institucionales.
- Analizar factores macroeconómicos, culturales y legales que influyen en la exportación.
- Identificar oportunidades de mercados internacionales para productos locales mediante un análisis inicial de demanda y competencia.

#### Contenidos Temáticos

1. **Tema 1:** Conceptos básicos de exportación y comercio internacional. Descripción: definición de exportación; diferencias entre exportación e importación; introducción a la balanza comercial, aranceles y barreras no arancelarias.
2. **Tema 2:** Mercados internacionales y segmentación. Descripción: criterios para identificar mercados; demanda, competencia y tendencias globales; segmentación geográfica y cultural.
3. **Tema 3:** Actores y roles en la cadena de exportación. Descripción: actores público-privados; aduanas, logística, agentes y compradores; flujos de información y valor agregado.

4. **Tema 4:** Factores que influyen en la exportación. Descripción: influencias macroeconómicas, políticas, legales, culturales y logísticas en la decisión de exportar.

## Actividades

### • Actividad 1: Mapeo de actores y flujo de exportación

Construcción de un diagrama de flujo que identifique actores y procesos desde la decisión de exportar hasta la entrega al cliente en el extranjero.

- Punto clave 1: Identificar roles de cada actor.
- Punto clave 2: Visualizar interacciones y dependencias.

Aprendizajes: comprensión del ecosistema exportador y de las responsabilidades de cada participante.

### • Actividad 2: Análisis de un país objetivo

Selección de un mercado objetivo y evaluación inicial de demanda, competencia y barreras de entrada.

- Punto clave 1: Elaborar criterios de selección de mercado.
- Punto clave 2: Identificar barreras y oportunidades.

Aprendizajes: capacidad de diagnosticar oportunidades en mercados extranjeros.

### • Actividad 3: Debate sobre barreras no arancelarias

Discusión estructurada sobre cómo cumplir regulaciones técnicas, etiquetado y requisitos de calidad en mercados objetivo.

- Punto clave 1: Conocer normativas básicas por sector.
- Punto clave 2: Identificar estrategias de cumplimiento.

Aprendizajes: importancia de la conformidad normativa para el acceso al mercado.

### • Actividad 4: Caso de estudio

Análisis de una empresa local que evalúa exportar: definición de oportunidad, riesgos y primeros pasos.

- Punto clave 1: Evaluación de viabilidad inicial.
- Punto clave 2: Elaboración de un plan de acción básico.

Aprendizajes: aplicación de conceptos en un caso real y desarrollo del pensamiento crítico aplicado a exportación.

### • Actividad 5: Síntesis de aprendizaje

Presentación individual o en equipo de un informe corto que sintetice el análisis de un mercado y recomendaciones iniciales.

- Punto clave 1: Integrar conceptos de los temas vistos.
- Punto clave 2: Plantear recomendaciones claras y justificadas.

Aprendizajes: habilidad de comunicar hallazgos y recomendaciones de forma clara y fundamentada.

## Evaluación

- Examen corto de conceptos clave de exportación e términos del comercio internacional (15%).
- Trabajo de análisis de mercado y país objetivo (25%).
- Diagrama de actores y flujo de exportación (20%).
- Participación y aportes a debates y actividades en clase (10%).
- Informe de síntesis del tema con recomendaciones (30%).

## **Unidad 2: Unidad 2: Preparación de la oferta exportable: producto, envase, precios y condiciones de entrega**

### **Objetivos de Aprendizaje**

- Explicar cómo adaptar el producto para exportación: requisitos, etiquetado y normativas técnicas.
- Diseñar packaging y branding adecuados para mercados internacionales y su impacto en la percepción de valor.
- Calcular costos y precios de exportación, considerando costos logísticos, aranceles y márgenes, e introducir INCOTERMS y su influencia en el precio final.
- Definir condiciones de entrega y documentos básicos que acompañan a la oferta exportable.

### **Contenidos Temáticos**

1. **Tema 1:** Preparación del producto para exportación. Descripción: requisitos de conformidad, etiquetado, homologaciones y adaptaciones necesarias para mercados objetivo.
2. **Tema 2:** Packaging, marca y presentación para mercados internacionales. Descripción: diseño de envases, embalaje, branding y consideraciones de transporte.
3. **Tema 3:** Costos, precios y márgenes. Descripción: costos fijos y variables, comisiones, aranceles, seguros y cálculo de precio de exportación; introducción a INCOTERMS.
4. **Tema 4:** Condiciones de entrega y documentos básicos. Descripción: INCOTERMS, factura, lista de empaque, certificado de origen y otros documentos relevantes.

### **Actividades**

#### **• Actividad 1: Adaptación de producto para un mercado específico**

Análisis de un producto escogido y propuesta de cambios de etiquetado, empaque y normativa para el país objetivo.

- Punto clave 1: Identificar requisitos regulatorios relevantes.
- Punto clave 2: Propuesta de modificaciones prácticas.

Aprendizajes: capacidad de adaptar un producto para cumplir con normativas internacionales y preferencias del mercado.

#### **• Actividad 2: Diseño de packaging y branding internacional**

Definir especificaciones de envase, embalaje y elementos de marca acordes al segmento objetivo.

- Punto clave 1: Asegurar compatibilidad logística y protección del producto.
- Punto clave 2: Alineación de branding con el mercado objetivo.

Aprendizajes: importancia del diseño de packaging en percepción de valor y seguridad de la mercancía.

### • **Actividad 3: Cálculo de costos y precios de exportación**

Elaboración de una hoja de costos y estimación de precio de exportación para un caso práctico, incorporando INCOTERMS.

- Punto clave 1: Identificar costos directos e indirectos.
- Punto clave 2: Evaluar impactos de INCOTERMS en precio final.

Aprendizajes: capacidad de justificar un precio de exportación y comprender el rol de INCOTERMS en la rentabilidad.

### • **Actividad 4: Documentos y entrega de la oferta**

Creación de un paquete de documentos básicos para una oferta exportable y simulación de presentación a un cliente internacional.

- Punto clave 1: Preparación de factura, lista de empaque y certificado de origen.
- Punto clave 2: Claridad y coherencia entre precios y condiciones de entrega.

Aprendizajes: importancia de una oferta coherente y completa para facilitar la negociación internacional.

## **Evaluación**

- Ejercicio de adaptación de producto y cumplimiento normativo (25%).
- Proyecto de packaging y branding para mercado objetivo (20%).
- Hoja de costos y precio de exportación con INCOTERMS (25%).
- Conjunto de documentos para la oferta y simulación de presentación (20%).
- Participación y aportes en debates y ejercicios prácticos (10%).

## **Unidad 3: Unidad 3: Aspectos legales, logísticos y financieros de la exportación**

### **Objetivos de Aprendizaje**

- Describir el marco legal y los permisos necesarios para la exportación en distintos sectores.
- Elaborar la documentación típica de exportación: factura, lista de empaque, certificado de origen, entre otros.
- Analizar la logística internacional: transporte, trámites aduaneros y cadena de suministro.
- Identificar métodos de pago internacional, seguros y gestión de riesgos para exportaciones.

### **Contenidos Temáticos**

1. **Tema 1:** Marco legal y permisos de exportación. Descripción: normativa vigente, licencias de exportación, controles y sanciones.

2. **Tema 2:** Documentación de exportación. Descripción: factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, conocimiento de embarque y otros documentos relevantes.
3. **Tema 3:** Logística internacional y cadena de suministro. Descripción: transporte, seguros, aduanas, tiempos y riesgos logísticos.
4. **Tema 4:** Finanzas, pagos y seguros. Descripción: métodos de pago (L/C, Remesas, Transferencias), seguros de mercancías y gestión de riesgos.

## Actividades

### • Actividad 1: Simulación de proceso de exportación completo

Ejercicio que recorre desde la oferta hasta la entrega y cobro, identificando la documentación y los trámites en cada etapa.

- Punto clave 1: Identificar documentos requeridos en cada fase.
- Punto clave 2: Sincronizar trámites aduaneros y transporte.

Aprendizajes: visión integrada de la operación de exportación y su complejidad regulatoria y logística.

### • Actividad 2: Elaboración de pack de documentación

Crear un conjunto completo de documentos para una exportación simulada y verificar consistencia entre ellos.

- Punto clave 1: Asegurar exactitud de datos y cumplimiento regulatorio.
- Punto clave 2: Preparar documentos para control aduanero y pago.

Aprendizajes: importancia de la documentación precisa para evitar demoras y costos extras.

### • Actividad 3: Análisis de riesgos logísticos y seguros

Identificación de riesgos en la cadena de suministro y selección de coberturas de seguro adecuadas.

- Punto clave 1: Evaluación de riesgos de transporte y almacenamiento.
- Punto clave 2: Compatibilidad de seguros con INCOTERMS y método de pago.

Aprendizajes: gestión proactiva de riesgos y protección de la mercancía.

### • Actividad 4: Debate sobre métodos de pago y seguridad

Discusión sobre ventajas y desventajas de L/C, remesas y otros métodos de pago en operaciones reales.

- Punto clave 1: Seguridad de pagos y flujo de fondos.
- Punto clave 2: Riesgos para el exportador y el importador.

Aprendizajes: capacidad de seleccionar métodos de pago adecuados según contexto y riesgo.

## Evaluación

- Cuestionario de marco legal y permisos de exportación (20%).
- Ejercicio de documentación de exportación y verificación de datos (25%).

- Proyecto de logística internacional: ruta, tiempos y seguros (25%).
- Análisis de método de pago y gestión de riesgos (20%).
- Participación y aportes en debates técnicos (10%).