**GUÍA DE ACTIVIDAD EVALUADA N°6 MÓDULO REGISTRO DE OPERACIONES DE COMERCIO NACIONAL E INTERNACIONAL 4°D**

***PROFESORA: Isabel Cid Neyra, correo: Isabel.cid@colegioprovidencialaserena.cl***

**NOMBRE: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_N° Lista\_\_\_\_\_\_\_\_**

**FECHA: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ESPECIALIDAD: Contabilidad**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Puntaje Ideal:** **47 puntos** | **Puntaje** **Obtenido:** | **Puntaje nota 4,0:** **18 puntos** | **Nivel de dificultad: 60%** | **Nota:** |

**OBJETIVO:** **Conocer las oportunidades y habilidades operativas relacionadas con una exportación e importación.**

**Instrucciones generales:**

* Lea atentamente las instrucciones de esta guía de trabajo, el cual realizaras durante el periodo de contingencia, de acuerdo a las medidas de resguardo de la población por la Propagación del Corona Virus en Chile.
* Esta guía consta de 2 ítems independientes que serán realizadas durante el periodo de suspensión de clases.
* Todas las preguntas deben ser contestadas de manera correlativa, el archivo Word debe contener el nombre y el curso y registradas en el cuaderno del módulo.
* Tenga presente que se evaluará el trabajo en casa.
* Si tienes alguna duda comunícate con tu profesora.***Isabel.cid@colegioprovidencialaserena.cl***

**La empresa exportadora**

**1. ¿Por qué se exporta?**

Según la Ley de Aduanas, la exportación es el régimen aduanero que permite la salida de mercancías del territorio de un país hacia otro para su uso o consumo definitivo en este último. En otras palabras, exportar es vender a otro país. Sólo para diferenciar conceptos, el régimen aduanero que permite el ingreso legal de mercancías provenientes de otros países, para ser destinadas al consumo, se llama importación. Tanto las personas naturales cuanto las personas jurídicas pueden exportar. Esto quiere decir que desde una empresa unipersonal hasta una gran empresa pueden vender lo que producen en el exterior. Por ejemplo: una empresa unipersonal para exportar necesita contar con su respectivo RUC.

 Exportar con éxito contribuye positivamente a la economía de un país no solo en el nivel macro, sino también en el micro. Así, la actividad exportadora ofrece a las empresas muchas oportunidades adicionales que no pueden obtener en el mercado interno.

Algunas de ellas son:

 1. Mayores oportunidades de ventas y ganancias por la apertura e introducción del producto en distintos mercados.

 2. Generación de más puestos de trabajo a medida que las exportaciones van creciendo.

 3. Diversificación de riesgos al contar con más mercados de venta y poder disminuir la dependencia de un solo mercado.

4. La alta competencia en los mercados de exportación obliga al empresario a producir con mayor calidad y a aplicar innovaciones constantes.

5. Superación de los problemas derivados de fluctuaciones estacionales (cuando la compra se da solo en algunos meses) del mercado interno.

 6. Se trata de una valiosa experiencia para continuar o ampliar las operaciones de exportación de la empresa.

7. Abre la posibilidad de desarrollar negocios complementarios para la exportación.

Exportar constituye una actividad a mediano plazo que requiere una capacidad gerencial particular. Se debe exportar cuando se tenga capacidad competitiva internacional, no importa cuál sea el tamaño de su empresa en términos de productos de calidad, canales de distribución adecuados, precios con los que se pueda competir, compradores identificados y contactados, etcétera. Se debe tener en cuenta que la mayoría de las veces una empresa no empieza exportando, sino que la venta al exterior es una meta que debe lograrse progresivamente. Es usual que una empresa primero se base en el mercado nacional para desarrollar su producto y luego exportar. Vender al exterior antes de conseguir la preparación logística, comercial y gerencial mínima necesaria de la empresa haría perder la oportunidad de negocio.

**Habilidades clave para un empresario exportador exitoso**

Podemos mencionar algunas habilidades, actitudes y características que debe reunir un exportador

exitoso:

• Agregar siempre valor a sus productos y tratar de mejorar los estándares de exigencia

requeridos.

• No confiarse en la calidad de su producto. Asegurarse de que los medios de distribución

física internacional sean los adecuados para que lo que vende llegue donde desea y cuando se

requiera.

• Respetar siempre las leyes y normas del país donde venderá su mercadería. Repudiar la

corrupción.

• Procurar entender las diferencias culturales de cada país y respetar las costumbres y la cultura

ajenas.

• Estudiar los mercados internacionales y las reglas de comercio internacional.

• Apoyar sus ventas al exterior en profesionales de confianza y tener siempre como respaldo

a entidades financieras competentes. No concentrar en sí mismo todas las actividades de la

empresa.

• Cumplir con todas las obligaciones que asume con sus clientes.

• No pensar que los mercados internacionales son limitados para sus productos. No conformarse

con llegar a un solo país.

• Identificar sus debilidades para hacer funcionar el negocio exitosamente y prepararse para revertir

tal situación.

• Aprender otros idiomas, como el inglés, el francés o el chino, para convertirse en la principal

persona de contacto con clientes nuevos y potenciales.

• Elaborar un Plan de Exportación.

**2. Capacidad exportadora**

Las capacidades para la exportación

La aptitud organizativa para la exportación de una empresa depende de cuatro capacidades

fundamentales:

-**Capacidad productiva**

Está relacionada con la capacidad instalada de la empresa para atender los volúmenes de demanda del mercado objetivo, así como de asegurarse de que el producto cumple con los estándares y requisitos del mercado objetivo.

**-Capacidad de personal y de gestión**

Es el factor ideal de operaciones para la exportación. Permite contar con objetivos claros, conocer las fortalezas, las debilidades y la posición competitiva en el mercado mundial. Ello implica, también, que cuente con el personal adecuado y capacitado para gestionar y operar la empresa y así cumplir los ya mencionados objetivos.

**-Capacidad comercial**

La empresa debe elaborar su plan de comercialización para amoldarse al mercado de destino. En cuanto a esto, debe conocer los aspectos generales de la comercialización, como el precio, el mercado objetivo, la promoción y el producto, aplicados a la mercancía que se va a exportar. Ello también incluye la capacidad de manejar técnicas de negociación aplicadas en el comercio internacional.

**-Capacidad económico financiera**

 Es la capacidad de la empresa para asumir económicamente las operaciones de exportación. Se inicia con la producción de la mercancía y termina con el cobro efectivo. La capacidad financiera propiamente dicha se refiere a las posibilidades de la empresa de conseguir financiamiento interno o externo para las operaciones de exportación.

**¿Cómo incrementar la capacidad de producción destinada a la exportación?**

Las empresas exportadoras que triunfan son aquellas que entregan mayor valor a sus clientes. Este valor es la diferencia entre el valor total para el cliente menos el costo total para él. El cliente busca recibir el mayor valor cuando debe decidir a quién comprar: consciente o inconscientemente estará tomando en cuenta qué producto le conviene más. Cuanto mayor valor se entrega al cliente, mayor el grado de satisfacción que se le ofrece. Por tanto, para triunfar como exportador hay que satisfacer a los clientes mejor que la competencia.

**3. Oferta exportable y categoría mundial**

 La oferta exportable se refiere a los productos en condiciones de ser exportados (y que además cuentan con potenciales mercados externos) de una empresa. El concepto de oferta exportable va más allá del producto en sí, pues involucra las cuatro capacidades de la aptitud organizativa: la productiva, la económico-financiera, la comercial y la de personal y gestión.

En este conjunto de capacidades de la empresa está implícita la capacidad de ser competitivos en los mercados internacionales como un factor integral. A esto también se le conoce como ser una empresa de categoría mundial, denominada así si:

 • Su producto compite en precio y calidad con los importados.

 • El proceso de producción compite en eficiencia y confiabilidad con los extranjeros.

• El control de calidad y de sus proveedores es competitivo respecto de los de sus competidores extranjeros.

 • Tiene personal que puede hablar y escribir en inglés.

• Cuenta con materia prima de la calidad requerida para su proceso de producción cerca de su empresa.

• Conoce al personal donde se está exportando o se pretende exportar.

• Tiene metas y objetivos de productividad claramente conocidos por toda la organización.

**Denominación de origen**

Una denominación de origen es una certificación que garantiza que un determinado producto es originario de un país, región o lugar determinado, cuyo nombre se utiliza para designar un producto elaborado en tal región o zona y cuya calidad, reputación u otras características se deban exclusiva o esencialmente al medio geográfico en el cual se produce, incluidos los factores naturales y humanos.

La denominación de origen sirve principalmente para promover un producto que forma parte del patrimonio de un país o región, pues incluye en la protección el lugar de producción, las técnicas desarrolladas por los productores a través del tiempo, el prestigio que pueda haber ganado en el mercado y el precio que se le reconoce como resultado de su calidad. En consecuencia, la denominación de origen permite generar valor en las zonas geográficas que cuentan con un producto protegido, a través del aumento de la producción, que contribuye a generar mayor empleo; y del incremento del valor de las tierras como resultado del mayor prestigio y demanda del producto protegido. Esto beneficia a todos los productores que están afiliados como usuarios de la denominación de origen, contribuyendo a una mejora en sus ingresos económicos.

 El titular de la denominación de origen es el Estado Chileno, quien se encargará de su defensa tanto a nivel nacional como internacional, evitando que terceras personas la utilicen sin haber cumplido con los requisitos exigidos.

**Instrucciones:**

-Lea y analice el texto y desarrolle las siguientes actividades de acuerdo a los conocimientos adquiridos.

-Elegir la alternativa correcta a las preguntas correspondientes.

**1.-El comercio exterior se puede definir como:**

a) El intercambio de bienes y servicios.

b) El intercambio de bienes y servicios entre países.

c) La entrada de productos al territorio de un país.

d) La salida de productos del territorio de un país.

**2.-Los factores de la producción de un estado son:**

a) Tierra, trabajo, capital y tecnología.

b) Método, mano de obra, materia prima y tecnología.

c)Máquinas, mano de obra, capital y métodos.

d)Ninguna de las anteriores.

**3.-Identifique la afirmación que es falsa:**

a) La forma en la cual un país organiza, planifica y controla su actividad económica se denomina sistema económico.

b) La forma en la cual un país organiza, planifica y controla las actividades de un orden público, social y territorial se denomina sistema político.

c) Conjunto de creencias, dogmas, modos de vida, costumbres y conocimientos de un país influyen en las actividades de comercio internacional.

d) Todas las anteriores son falsas.

**4.-Identifique la afirmación que es falsa:**

a) Exportación es la salida de un producto de un país hacia otro atravesando las fronteras.

b) Importación es la introducción de productos de procedencia extranjera al territorio nacional.

c) La balanza comercial es la diferencia entre el valor de las exportaciones e el valor de las importaciones de un país.

d) Si se exporta más de lo que se importa se dice que hay déficit y se importa más de lo que se exporta se dice que hay superávit.

**5 Cuándo hablamos de industria, servicios y de lo agropecuario es:**

a) Factores productivos.

b) Fuentes de financiamiento.

c) Sectores productivos.

d) Producto interno bruto.

**6.- ¿Dónde puedo encontrar financiación? Nombre 3 entidades**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**7.- Que significan las siguientes siglas:**

OMC: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

SII: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

SNA: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**8.- Que es globalización:**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**9.- Diga 3 formas en las cuales podemos encontrar ideas de negocio:**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**10.- Qué estudios debemos realizar para crear un proyecto de exportación.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**11.- ¿Qué es importación?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**12.- ¿Qué es exportación?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_