

DECRETO EXENTO Nº 139

ANTOFAGASTA, 12 ENE. 2017

VISTOS: Lo dispuesto en los D.F.L. N°s 11 y 148, ambos de 1981 y D.S. N° 342, de 2014, todos del Ministerio de Educación Decreto Exento N° 1277, de 11 de diciembre de 2013, Reglamento de Diplomado de la Universidad de Antofagasta.

CONSIDERANDO:

1. Que, el artículo 3º del Decreto Exento N° 1277, de 2013 Reglamento de Diplomado de la Universidad de Antofagasta, establece el procedimiento conforme al cual los diplomados podrán generarse, ya sea a instancia de Facultad o bien, por parte del Centro de Educación Continua (CEC).

2. Que, mediante D.E. N° 1471, de 02 de diciembre de 2014 se oficializó el convenio marco de colaboración, suscrito entre la Universidad de Antofagasta y Parmenides Ltda.

3. Que, mediante oficio VRA N° 925/2016, de 20 de diciembre de 2016, de la Vicerrectoría Académica, expone que dentro de este convenio se establece y define el marco general para dictar nueva versión del Diplomado en colaboración con Parmenides Ltda. y la Universidad de Antofagasta, denominado "Diplomado en Comercio Internacional".

4. Que, mediante oficio VRE N° 3888, de 30 de diciembre de 2016, ambos de la Vicerrectoría Económica, se ha solicitado la oficialización del "Diplomado en Comercio Internacional" de la Universidad de Antofagasta.

5. Que, en mérito de lo anterior,

DECRETO:

1. **OFICIALIZASE** Registro Programas de Diplomados, del "Diplomado en Comercio Internacional", de la Universidad de Antofagasta cuyo texto es el siguiente:

REGISTRO

PROGRAMA DE DIPLOMADO

NOMBRE DEL PROGRAMA: Diplomado en Comercio Internacional

Versión Año/Número	2016/1
Unidad Académica responsable	Universidad de Antofagasta

Duración del Programa	7 semanas
Jornada del Programa	Viernes 19:00-22:45 Sábado 09:00-13:00 15:00-19:15
Dependencia donde se dicta el Programa	Hostería Las Pircas

VALORES DE MATRICULA:

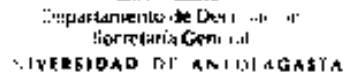
Valor / Arancel de Inscripción	Gratuito
Valor Arancel de Carrera	Gratuito
Total valor del Programa	Gratuito

2. OFICIALIZASE Estructura, Modalidad, y Duración, Plan de Estudios, del "Diplomado en Comercio Internacional" de la Universidad de Antioquia, cuyo texto es el siguiente.

ESTRUCTURA, MODALIDAD, Y DURACION

PLAN DE ESTUDIOS

Código	Nombre del Curso, Modelo o Asignatura	Pre-Requisito	Horas semanales presenciales	Total Horas Semanales en Pres	Nº de Semanas	Total Horas del Curso, Módulo o Asignatura	Profesor(es) Responsables del curso o asignatura
	Análisis de la Empresa, Mercado y Oferta		12	0	1	12	Gustavo Ambmann
	Gestión Exportadora		12	0	1	12	Sergio Cabezas y Ricardo Guíñez
	Exportación de Servicios		12	0	1	12	Verónica Carvajal
	Análisis Gestión Financiera de las exportaciones		12	0	1	12	Victor Valenzuela
	Tributación En la Exportación		12	0	1	12	Victor Valenzuela
	Como Hacer Negocios con Europa y Asia		12	0	2	24	Fernando de poro



FORMATO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROGRAMAS DE DIPLOMADOS

Unidad académica que lo imparte	Universidad de Antofagasta
Facultad Responsable	
Año periodo de duración	2016

Toda propuesta de Programa es una propuesta que compromete tanto a la Facultad como a la Unidad Académica que lo presenta; por lo tanto, deben respaldarlo formalmente indicando de manera breve de qué forma éste se inscribe dentro de sus respectivas políticas y planes de desarrollo de Educación Continua.



II. EL PROYECTO

FUNDAMENTACIÓN Y ANTECEDENTES

En esta sección se debe desarrollar una fundamentación académica del programa e incluir una descripción a nivel regional, nacional o internacional según corresponda.

Uno de los campos de la Economía que más rápidamente está evolucionando, sin duda, es la actividad comercial. La incorporación de las nuevas tecnologías unida a la globalización de los mercados han provocado que la actividad comercial esté cambiando con rapidez y adquiriendo un elevado grado de desarrollo y complejidad. Las empresas se enfrentan a mercados cada vez más amplios y en los que la competencia es más intensa, lo que hace que todas las actividades relacionadas con la comercialización y distribución de sus productos o servicios adquieran una mayor relevancia. En este campo es donde muchas empresas se juegan su futuro, situándose su importancia por encima de otros ámbitos empresariales también muy significativos, como puede ser la producción o la administración. Esta relevancia creciente de la actividad comercial exige, cada vez más, la presencia dentro de las empresas de personas que se dediquen exclusivamente al desarrollo de estas funciones con la suficiente capacidad para desempeñar las tareas específicas de este área de negocio. Este tipo de profesional necesita tener unas competencias y habilidades específicas, muy diferentes de las que se requieren en otros ámbitos de la empresa. La globalización de la economía mundial, con el consiguiente crecimiento del comercio y las inversiones internacionales, ha incrementado notablemente la complejidad de este ámbito de negocio. Por ello creemos necesario el desarrollo de un diplomado que facilite a los alumnos que lo cursen el desarrollo de competencias y habilidades específicas que les permitan desenvolverse con éxito en el complejo mundo de los negocios internacionales. Las técnicas de comercio internacional se asientan sobre unos sólidos conocimientos de análisis de mercado y análisis de la empresa, por lo que este Diplomado cuenta con Módulos dedicados a abordar estos temas. Son los actuales licenciados o diplomados en cualquier titulación relacionada con la Economía, los que resuelven profesionalmente los problemas de comercio internacional dentro de la empresa, pero carecen de la formación especializada adecuada. Por ello resulta necesario proporcionar mediante los estudios de posgrado que se proponen, la especialización que requieran los profesionales. En este sentido, se puede afirmar que los objetivos formativos del programa propuesto están destinados a adquirir conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y aplicación de ideas, en un entorno competitivo en el que la competitividad es la clave; aplicar conocimientos y comprensión a través de la capacidad de resolver problemas en entornos nuevos y poco conocidos; y emitir juicios e integrar conocimientos para enfrentarse a decisiones complejas en contextos de información incompleta. En los módulos de este diplomado se incidirá de forma intensa en el conocimiento de materias como Análisis de la Empresa (Oferta), Desarrollo de Habilidades y estrategias, Análisis del Mercado, Gestión Exportadora, Análisis Financiero, Oportunidades comerciales existentes en los distintos bloques económicos, y Diseño de un plan de negocios para exportación de servicios, apoyado todo ello en un mayor conocimiento de competencias blandas como lo son el trabajo en equipo. Todos estos conocimientos se impartirán desde un punto de vista muy práctico, buscando fortalecer las competencias de cada asistente, es por eso que se cuenta con profesionales con vasta experiencia.

JUSTIFICACION DEL PROGRAMA.

Se debe incluir aquí un análisis que justifique debidamente el Programa propuesto, a partir de los antecedentes y fundamentación antes presentados, en términos de sus aportes a: la Universidad, la disciplina o profesión, la comunidad regional o nacional, y/o los impactos que se proyectan en estos ámbitos con su realización (máximo 2 páginas).

Este programa está dirigido empresarios con deseos de iniciar o completar su formación en comercio internacional. También está dirigido a profesionales que deseen ampliar o consolidar sus conocimientos en esta área, con el propósito de mejorar y actualizar su formación para conseguir una mayor calidad en sus trabajos. Para formar a estos profesionales se ha apostado por un programa multidisciplinar que dota al alumno de una visión integral en la administración de la empresa internacional y presta especial atención a la formación humana necesaria para relacionarse con fluidez en un entorno multicultural. Además, el programa profundiza en los conocimientos prácticos necesarios para enfrentarse con eficacia a cualquier aspecto operativo del comercio exterior. El comercio y las inversiones internacionales abarcan un amplio campo cuya delimitación debe estar en consonancia con las principales figuras profesionales, de manera que respondan a los perfiles profesionales propios de un especialista en negocios internacionales. A tal fin, nos hemos dirigido a prestigiosos docentes especializados en cuestiones de comercio y negocios internacionales, a responsables del área de comercio exterior de la empresa privada para recibir la pertinente información basada en sus experiencias, a organismos oficiales y asociaciones de empresarios referidos al comercio para igualmente conocer sus opiniones sobre los perfiles profesionales en relación con las enseñanzas. La complejidad del comercio y los negocios internacionales exige resolver problemas de localización en los mercados exteriores, planificación de actividades económicas en el exterior, definición de estrategias y programas, preparación de campañas de marketing internacional, resolución de trámites aduaneros y operaciones económicas internacionales, resolución de los problemas jurídicos y legales asociados al comercio o los negocios internacionales, resolución de los problemas financieros del comercio y los negocios internacionales, dirección y planificación de procesos de internacionalización, y otros similares relacionados con el comercio o las inversiones internacionales.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Los objetivos deben estar claramente establecidos en función de los logros esperables en el programa de Diplomado.

OBJETIVO GENERAL

Entregar conocimientos sobre materias de Comercio exterior y Negocio Internacional a empresas con potencial exportador o exportaciones incipientes de la región de Atacama como también a funcionarios públicos ligados a fomento productivo, para abordar con éxito el proceso exportador y el desarrollo de estrategias competentes en el mercado global.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Proporcionar a los asistentes información relevante al momento de iniciar un proceso de exportación (negociación, formas de pago, aranceles, Tratados de Libre Comercio, Normas de Origen, incentivo a las exportaciones, entre otros).
- ✓ Analizar y describir el proceso de exportación de servicios, principalmente aquellos ligados al sector Minero, los que de acuerdo a las políticas de ProChile, se deben reforzar.
- ✓ Conocer las características básicas de los mercados de Asia y Europa: situación y perspectivas económicas, desarrollo de las diferentes zonas, qué países y sectores ofrecen más y/o mejores ventajas de ingreso de productos chilenos.
- ✓ Familiarizar a los asistentes con la cultura empresarial de los mercados de Asia y Europa, analizando todos aquellos factores a tener en cuenta al momento de efectuar una negociación.
- ✓ Conocer en mayor los canales comerciales y distribución en europea.
- ✓ Desarrollar estrategias de negociación eficientes con Europa y Asia.

III.- CUERPO DOCENTE

El Programa debe contar con un cuerpo docente cuyos integrantes puedan demostrar una trayectoria académica y profesional en el área de la especialidad en que se dicta el programa o experiencia académica en temas generales complementarios a la formación especializada impartida.

NOMINA DE ACADÉMICOS UA

RUT	NOMBRE	PROFESION	GRADO ACADÉMICO/ ESPECIALIDAD	JERARQUÍA/ JORNADA	UNIDAD ACADÉMICA A LA QUE PERTENECE

	Ricardo Gutiérrez Díaz	Profesor de Estado en Biología y Ciencias.	Doctor en Ciencias Biológicas, Mención Ecología	Profesor titular	Facultad de Ciencias del Mar
---	------------------------	--	---	------------------	------------------------------

ACADÉMICOS INVITADOS

RUT	NOMBRE	PROFESION	GRADO ACADÉMICO/ ESPECIALIDAD	JERARQUÍA Y/O CARGO	INSTITUCIÓN A LA QUE PERTENECE
	Gustavo Amienanti	Administrador público	Magister en Administración de empresas	Asesor independiente	
	Sergio Calles Arce	Traductor Ing/Es-Español	Especialista en Comercio Exterior con experiencia de más de 25 años en el ámbito de las exportaciones y el comercio internacional.	Gerente de Exportaciones y Gerente Comercial	Agencia de Asesoría Filminco Breguna y Cia. Ltda.
	Víctor Valenzuela Villagra	Ingeniero Comercial	Doctor en Economía y Empresas (c)	Académico	Universidad Andrés Bello
	Fernando del Pozo	Licenciado en Derecho	Maestría en Negocios Internacionales y Digitales- Especialización en Negocios con América Latina	Director General	Inversiones y Negocios Europa América, S.L
	Verónica Carvajal	Ingeniero Licenciación Comercio Exterior	Posítulo en Gestión y Gestión Política	Directora (jefe SubDircc. Normas Especiales)	Servicio Nacional de Aduanas

IV.- REGISTRO ACADÉMICO

Adjuntar Ficha Académica con la información relevante de cada uno de los académicos participantes en el programa de acuerdo al formato curricular adjunto.

REGISTRO ACADÉMICO

1. IDENTIFICACION

R.U.T.	NOMBRE COMPLETO
	RICARDO EMILIO GUÍÑEZ DÍAZ
NACIONALIDAD	CHILENA

FECHA DE NACIMIENTO
TELEFONO PERSONAL

CORREO ELECTRONICO

--	--	--

UNIDAD ACADEMICA	JERARQUIA	JORNADA
FACULTAD DE CIENCIAS DEL MAR	PROFESOR TITULAR	COMPLETA

2. FORMACION

TITULO PROFESIONAL

UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO

AÑO

Profesor de Estado en Biología y Ciencias	Universidad de Chile.	1978
---	-----------------------	------

GRADO (LICENCIATURA)

UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO

AÑO

Doctor en Ciencias Biológicas, Mención Ecología	Pontificia Universidad Católica de Chile.	1996
---	---	------

POSTGRADOS

UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO

AÑO

Post Doctorado en "Procesos Oceanográficos, ecológicos y genéticos que afectan las poblaciones Intermareales"	Pontificia Universidad Católica de Chile	2004

3. EXPERIENCIA EN DOCENCIA EN EDUCACION CONTINUA

Institución	Cursos impartidos relacionados con el tema	Desde	Hasta

4. GUÍA / TUTORIA DE TESIS

Institución	Título de la Tesis	Año
Universidad de Antofagasta	"Influencia de la Contaminación por Cobre en mantos de <i>Perumytilus purpuratus</i> (Lamarck, 1819) y su fauna asociada en Bahía San Jorge, Antofagasta."	2007
Universidad de Antofagasta	"Cambio conceptual en Profesores de Biología: Una experiencia en los tópicos de Variabilidad, Evolución y Adaptación en un Curso de Apropiación Curricular realizado en la Universidad de Antofagasta"	2007
Universidad de Antofagasta	"Experimentos de Competencia Asimétrica en 3 localidades, Huasco, Taltal, y Antofagasta, en el chorito marisco <i>Perumytilus purpuratus</i> ."	2008
Universidad de Antofagasta	Identificación de variables ambientales físicas que puedan contribuir a formar bancos de espuma en la zona intermareal de la Bahía de San Jorge, Antofagasta, Chile (23°36'S; 70°24'W)".	2007

5. EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Desde	Hasta
Universidad de Antofagasta	Director Escuela de Postgrado.	2012	2015
Universidad de Antofagasta	Director del Programa de Doctorado en Ciencias Aplicadas mención Sistemas Marinos Costeros	2010	2012
Universidad de Antofagasta	Coordinador de la Oficina de Gestión de la Calidad y Encargado de la Autoevaluación de Programas de Postgrado.	2007	2009

1. IDENTIFICACION

R.U.T.	NOMBRE COMPLETO
	GUSTAVO ADOLFO AMTMANN DARRAS
NACIONALIDAD	Chilena

FECHA DE NACIMIENTO	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO PERSONAL
/ /		

UNIDAD ACADEMICA	IERARQUIA	JORNADA
	DIRECTOR DE DESARROLLO	COMPLETA

2. FORMACION

TITULO PROFESIONAL	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
ADMINISTRADOR PÚBLICO	UNIVERSIDAD DE CHILE	

GRADO (LICENCIATURA) OBTUVO	AÑO	UNIVERSIDAD DONDE LO

POSTGRADOS	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
MAGISTER EN TRIBUTACIÓN	UNIVERSIDAD FINIS TERRAE	
MAGISTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS "MBA"	UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ	
PROGRAMA AVANZADO EN DIRECCIÓN DE VENTAS	UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ	
POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS "DPA"	UNIVERSIDAD ADOLFO IBAÑEZ	
PDS TÍTULO EN EVALUACIÓN DE PROYECTOS	UNIVERSIDAD DE CHILE	

3. EXPERIENCIA EN DOCENCIA EN EDUCACIÓN CONTINUA

Institución	Cursos impartidos relacionados con el tema	Desde	Hasta
Universidad de Chile	Facultad de Economía y Negocios Universidad de Chile: Post Grado • Magister en Gestión Cultural : "Administración" • Pos título de Gerencia de Riesgos: "Evaluación de Proyectos en Prevención de Riesgos Profesionales" • Diploma en Gestión de Call Center: "Gestión Financiera" • Diploma en Gestión de Negocios: "Fundamentos Financieros/Contables" • Diploma Gestión Comercial Mercado de la Salud y Farmacéuticos: "Administración" • Diploma en Evaluación de Proyectos: "Evaluación Social de Proyectos" • Diploma en Gestión de Centrales de Procesamiento "Costos y Externalización" • Diploma en Gestión de Salud: "Administración de Instituciones de Salud" • Diploma en Gestión de Instituciones de Salud: "Administración" • Diploma Gerencial Empresa Petrolera Sonangol "Estrategias de Negocio" • Diploma Virtual en Dirección de Negocios: "Fundamentos Financieros/Contables" • Diploma Virtual en Gestión Cultural: "Dirección Estratégica Organizaciones Culturales" Pregrado Carrera Ingeniería Comercial: • Dirección Empresas, Creación de Nuevas Empresas, Introducción al Mundo Empresarial, Teoría de la Empresa y la Organización y Gestión de Empresa. Facultad de Arquitectura Universidad de Chile • Magister en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias: "Contabilidad y Tributación" • Magister en Dirección y Administración Proyectos Inmobiliarios: "Contabilidad y Tributación" Facultad de Ciencias Sociales Universidad de Chile	1999	A la Fecha

	• Diploma en Cooperativas Marketing para Cooperativas.		
Pontificia Universidad Católica de Chile	Pos título en Prevención de Riesgos en el Sector Productivo: "Evaluación de Proyectos Aplicados a Prevención de Riesgos Profesionales" Pos título en Prevención de Riesgos Profesionales. "Evaluación de Proyecto", "Planificación Estratégica" y "Costos y Control Presupuestario"	1998	A la fecha

4. GUÍA / TUTORIA DE TESIS

Institución	Título de la Tesis	Año

6. EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Desde	Hasta
Universidad Finis Terrae	Director de Desarrollo Institucional	2010	A la fecha
Dirección General de Aguas del Ministerio de Obras Públicas	Asesor Económico Iniciativa Nacional de Eficiencia Hídrica	2008	2010
Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo	Director Ejecutivo Agente Operador CORFO CNC "Horizonte Pyme"	2007	2008

1. IDENTIFICACION

R.U.T.	NOMBRE COMPLETO
[REDACTED]	VÍCTOR VALENZUELA VILLAGRA
NACIONALIDAD	Chilena

FECHA DE NACIMIENTO	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO PERSONAL
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

UNIDAD ACADEMICA	JERARQUIA	JORNADA
		EXTERNO

2. FORMACION

TITULO PROFESIONAL	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
INGENIERO COMERCIAL	UNIVERSIDAD DE CHILE	1984

GRADO (LICENCIATURA)	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
1984	UNIVERSIDAD DE CHILE	CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

POSTGRADOS	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
MAGISTER EN COMERCIO EXTERIOR	UNIVERSIDAD JAUME I – CASTELLÓN- ESPAÑA	2001
DOCTOR (C) ECONOMÍA	UNIVERSIDAD EUROPEA DE MADRID	2009

3. EXPERIENCIA EN DOCENCIA EN EDUCACION CONTINUA

Institución	Cursos Impartidos relacionados con el tema	Desde	Hasta
UTEM	FINANZAS CARERERA INGENIERÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL EVALUACIÓN DE PROYECTOS CARERERA INGENIERÍA EN COMERCIO INTERNACIONAL.	1996	2008
UNIVERSIDAD ANDRÉS BELLO	FINANZAS - FEN EVALUACIÓN DE PROYECTOS - FEN ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO - FEN	2008	2015
UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS	FINANZAS - FEN PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS - FEN	2000	2008

4. GUÍA / TUTORIA DE TESIS

Institución	Título de la Tesis	Año
UTEM	COBERTURA DEL RIESGO CAMBIARIO EN DUPÓN I	2000
UTEM	INTERNACIONALIZACIÓN DE UNA PYME CON CAPACIDAD EXPORTADORA	2005
UNAQ	APLICACIÓN DEL MODELO MILLER-ORR A UNA AUTOPISTA	2010
UNAB	VALORACIÓN ECONÓMICA DE EMPRESA SUDAMERICANA DE VAPORES SA	2014

6. EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Desde	Hasta
GRUPO DE EMPRESAS DE FABRIZIO LÉVERA SA	GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS	1992	1995
ALFAMAIL SERVICE LTDA	EMPRESARIO	1996	1999
ASEXMA AG	CONSULTOR	2002	HOY
UNIVERSIDAD ANDRÉS BELLO	ACADÉMICO JORNADA COMPLETA	2008	HOY

REGISTRO ACADÉMICO

1. IDENTIFICACIÓN

R.U.Y.	NOMBRE COMPLETO		
NACIONALIDAD			
FECHA DE NACIMIENTO	CÓRREGO ELECTRONICO	TELÉFONO PERSONAL	

2. FORMACIÓN

GRADO (LICENCIATURA)	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
Diplomatura en Ciencias Empresariales	Universidad Pompeu Fabra	(1996 - 2000)
Licenciatura en Derecho	Universidad Pompeu Fabra	(1991 - 1995)
POSGRADOS	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
Master en Negocios Internacionales y Digitales - Especialización en Negocios con América Latina	Instituto de Educación Continua - Universidad Pompeu Fabra	(2000 - 2002)
Diploma de Postgrado en Negocios Internacionales Digitales	Instituto de Educación Continua - Universidad Pompeu Fabra	(03/2002 - 06/2002)
Diploma de Postgrado en Negocios Internacionales - Especialización en Negocios con América Latina	Instituto de Educación Continua - Universidad Pompeu Fabra	(10/1999 - 06/2000)
Master en Derecho	Fundación Angel Laborda - Escuela de Práctica Jurídica	(11/1995 - 06/1997)

3. EXPERIENCIA EN DOCENCIA EN EDUCACIÓN CONTINUA

Institución	Cursos impartidos relacionados con el tema	desde	hasta
EST International Business School	- Globalización y Negocios Internacionales - Estrategia de Internacionalización	2014	HLA
Business School Netherlands (Holanda)	Gestión y control del MBA de la Escuela de Negocios en España	2010	2012
ProChile – Universidad del Mar	- Globalización y Negocios Internacionales - Marketing Internacional	2010	2013
Escuela Superior de Negocios y Tecnologías de Navarra	- Globalización y Negocios Internacionales - Estrategia de Internacionalización - Marketing Internacional	2009	2010
Instituto de Educación Continua Universidad Pompeu Fabra	- Estrategia de Internacionalización - Comercio Exterior / Incoterms	2004	2010
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey – Campus Sur Ciudad de México	Comercio Exterior en la Maestría de Economía de Negocios	2004	2006

4. ESTUDIOS / GUÍA / TUTORIA DE TESIS

Institución	Título de la Tesis	Año
Cámara de Comercio de Barcelona	Oportunidades de negocio e inversión de las empresas españolas en Chile para su exportación e inversión con China	2010

5. EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Desde	Hasta
Inversiones y Negocios Europa – América, s.l.	Director General	2000	HLA
ECV / Bosch Security Systems	Director de Expansión para América Latina	2013	2015
American Society de Barcelona	Secretaría General	2011	HLA
Cámara de Comercio de Bogotá (Colombia)	Consultor para Europa	2013	HLA
Cámara de Comercio de Teruel (España)	Consultor de Internacional	2014	HLA
Aedé – Organismo de Promoción Exterior del Gobierno de Cataluña	Consultor de Internacional	2013	HLA
Norpi International Bank	Director EMBA	2014	HLA
Centro de Innovación del Transporte (CENIT – Universidad Politécnica de Catalunya)	Director de Proyectos de la Unión Europea (Horizonte 2020)	2014	HLA
Consultor del Banco Mundial	Director de Proyectos para Ceca República Dominicana	2012	2014
CORPEI (Ecuador) en España	Director en España	2004	2006
EDSUR del Grupo UNESA España (Argentina)	Ayudante de Dirección de Comercio Exterior	2000	2001
European Confederation of Junior Enterprises (Bélgica)	Legal Affairs Manager	1998	1999
Buñete Solera & Solera	Abogada	1995	1997

19/10/2015


FIRMA

REGISTRO ACADÉMICO

1. IDENTIFICACION

B.U.T.	NOMBRE COMPLETO	
XXXXXXXXXX	SERGIO ZILANDI CABEZAS JARAENA	
NACIONALIDAD	CHILENA	
FECHA DE NACIMIENTO	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO PERSONAL
XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX
UNIDAD ACADÉMICA	HIERARQUÍA	JORNADA

2. FORMACION

TÍTULO PROFESIONAL	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	
AÑO		
TRADUCCION EN INGLÉS-ESPAÑOL	UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN	1988
GRADO (LICENCIATURA)	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	
AÑO		
POSTGRADOS	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	
AÑO		

3. EXPERIENCIA EN DOCENCIA EN EDUCACION CONTINUA

Institución	Cursos impartidos relacionados con el tema	desde	hasta
UNIVERSIDAD DE CHILE	TALLERES, CURSOS Y CHARLAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE EXPORTACIONES	2010	
UNIVERSIDAD DE TALCA	TALLERES, CURSOS Y CHARLAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE EXPORTACIONES	2011	
ASEXMA A.G.	TALLERES, CURSOS Y CHARLAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE EXPORTACIONES	2012	
PROCHILE	TALLERES, CURSOS Y CHARLAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE	2000	2015

	EXPORTACIONES		
--	---------------	--	--

4. GUÍA / TUTORIA DE TESIS

Institución	Título de la Tesis	Año

5. EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Desde	Hasta
AGENCIA DE ADUANAS BRONNE LTDA.	GERENTE DE EXPORTACIONES		
AGENCIA DE ADUANAS BRONNE LTDA.	GERENTE COMERCIAL		

19/07/2015
 FECHA

FIRMA

REGISTRO ACADEMICO

1. IDENTIFICACION

R.U.T.	NOMBRE COMPLETO
XXXXXXXXXX	VERONICA CARVALHO COS
NACIONALIDAD	CHILENA

FECHA DE NACIMIENTO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO PERSONAL
XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX

UNIDAD ACADÉMICA	JEERARQUÍA	FORMADA

2. FORMACION

TÍTULO PROFESIONAL	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO
AÑO	

1979	ASISTENTE SOCIAL	U. DE CHILE, VALPARAISO
1980	VISTA DE ADUANA - ADMINISTRADOR PUBLICO	U.P.A.C.E.X.
1986	INGENIERO DE EDUCACION EN COMERCIO INTERNACIONAL Y ADMINISTRACION ADUANERA	U. DE ACONCAGUA
2001	DIPLOMADO EN GESTION ESTRATEGICA DIRECTIVA	U. DE ANTOFAGASTA

GRADO LICENCIATURA UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO

AÑO		
2001	DIPLOMADO EN GESTION PUBLICA	P.U.C.V. DE VALPARAISO

POSTGRADOS UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO

AÑO		
2004	POSTGRADO EN GESTION Y GERENCIA PUBLICA	P.U.C.V. DE VALPARAISO

3. EXPERIENCIA EN DOCENCIA EN EDUCACION CONTINUA

Institución	cursos impartidos relacionados con el tema	desde	hasta
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO EXTERIOR	• TÉCNICAS ADUANERAS DE EXPORTACION	1984	1997
	• LABORATORIO ADUANERO	1987	2004
	• RÉGIMENES ADUANEROS ESPECIALES	1994	2006
UNIVERSIDAD DE ACONCAGUA	RÉGIMENES ADUANEROS ESPECIALES	1994	2006
UNIVERSIDAD VIAL DEL MAR	TÉCNICAS ADUANERAS EN EXPORTACION	2003	2006
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO EXTERIOR	• TÉCNICAS ADUANERAS EN EXPORTACION	1987	2006
	• LABORATORIO ADUANERO		

4. GUÍA / TUTORIA DE TESIS

Institución	Título de la Tesis	Año
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO EXTERIOR DE SANTIAGO, SEDE VALPARAISO.	EXPORTACION DE SERVICIOS	1993
	BENEFICIOS CONTEMPLADOS POR LA LEY 18.634/87	1996
	VENTANILLA UNICA	2005
	ZONAS FRANCAS	2001
	TRATADO COMERCIAL CHILE - COSTA RICA	2003
	NORMATIVA COMUNITARIA	2006
	DEPOSITOS FRANCOS AERONAUTICOS	2006
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO EXTERIOR	GUÍA DEL EXPORTADOR	1985
	PAGO DIFERIDO DE DERECHOS ADUANEROS	1988
	ALMACENES DUTY FREE	1990

5. EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Desde	Hasta
SERVICIO NACIONAL DE ADUANAS	ADMINISTRATIVO	1979	1980
	FISCALIZADOR	1980	1997
	PROFESIONAL	1998	2012
	DIRECTIVO / JEFE SUBSECTOR. NORMAS ESPECIALES	2012	2013

19 10 2013

FECHA


FIRMA

VI.- PLAN DE ESTUDIOS:

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	ANÁLISIS DE LA EMPRESA, INTERVENCIONES Y FORMAS EMPRENDEABLES
CREDITOS	4
NOMBRE DEL CATEDRÁTICO	ALVARO ARTEAGA
MODALIDAD	PRESENCIAL
NÚMERO DE HORAS PRÁCTICAS	12
NÚMERO DE HORAS TEÓRICAS	8

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
REALIZAR UN AUTODIAGNÓSTICO, QUE PERMITA CONOCER LA ETAPA EN QUE SE ENCUENTRAN LOS PARTICIPANTES, Y ASÍ DETECTAR LAS BRECHAS QUE DEBERÁN IR DISMINUYENDO EN LA MEDIDA DEL AVANCE DE ESTE DIPLOMADO. ADAPTACIÓN OFERTA EXPORTABLE, PERMITIRÁ DETERMINAR EL PERIODO DE TIEMPO NECESARIO PONER EN MARCHA SU PROYECTO (CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO)	• DIAGNÓSTICO DE LOS OBJETIVOS DEFINIDOS, CLAROS Y COMUNICADOS. • EXISTENCIA DE DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA CLARA Y SOCIABILIZADA. • LIDERAZGO, GESTIÓN, CAPACIDADES HUMANAS Y TECNOLÓGICAS. • ¿CUENTA CON UN MODELO DE NEGOCIOS? (CANVAS) • CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN ESTRUCTURAL: HUMANA Y TECNOLÓGICA, ANTE POSIBLES CAMBIOS • ¿CUENTA CON PROVEEDORES CONFIABLES, ESTABLES Y EN CALIDAD REQUERIDA? • ¿CUENTA CON RESPALDOS FINANCIEROS? • ¿CONOCE INSTRUMENTOS DE FOMENTO PRODUCTIVO? • EXISTENCIA O INCORPORACIÓN DE ESTRUCTURA DE COMERCIO INTERNACIONAL EN LA EMPRESA: ¿SABE LO QUE SIGNIFICA?	ELABORACIÓN AUTODIAGNOSTICO EMPRESARIAL

	• TIENE CLARO POR QUÉ QUERRÍA EXPORTAR? ¿PARA QUÉ? ¿PUEDE HACERLO? • DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO PARA EL MERCADO INTERNACIONAL. • DETERMINAR SU OFERTA EXPORTABLE ACTUAL O FUTURA. • ¿CUENTA CON CAPACIDAD INDUSTRIAL Y TÉCNICA PARA UN AUMENTO DE LA DEMANDA? • ¿CUENTA CON CUMPLIMIENTOS DE EXIGENCIAS DEL MERCADO INTERNACIONAL? • CAPACIDADES DE ADAPTACIÓN DEL BIEN O SERVICIO A LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES. • ¿CONOCE, CUMPLE O PODRÍA CUMPLIR CON NORMATIVA INTERNACIONAL (SECTORIAL), CERTIFICACIONES, REGISTROS? • ¿TIENE CLARO EL VALOR DE SU PRODUCTO? • ¿CONOCE O SABE LA CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS? • DISPOSICIÓN Y CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN DE SU OFERTA SEGUN LA DEMANDA DETECTADA.	
--	--	--

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	EXPORTACIONES
CÓDIGO	402
NOMBRE DEL ACADEMICO	SEBASTIÁN CORTÉS - RICARDO GARCÍA
MODALIDAD	PRESENCIAL
NÚMERO DE HORAS PRESENCIALES	12
NÚMERO DE HORAS CON LINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACIÓN
CONOCER EL PROCEDIMIENTO DE UNA EXPORTACIÓN, MODALIDADES DE PAGOS E INCENTIVO A LAS EXPORTACIONES ANALIZAR LAS ESTADÍSTICAS DE LAS EXPORTACIONES	• INICIACIÓN DE ACTIVIDADES. • CLÁUSULAS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL (INCOTERMS). • ACUERDO DE COMPRA. • MODALIDADES DE PAGO. • COBERTURA CAMBIARIA. • SEGUROS DE EXPORTACIONES. • ENVÍO DE MUESTRAS. • DOCUMENTACIÓN DEL PROCESO EXPORTADOR • INCENTIVO A LAS EXPORTACIONES (IVA EXPORTADOR, SISTEMA DE REINTEGRO A LAS EXPORTACIONES).	EVALUACIÓN ESCRITA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	EXPORTACIÓN DE SERVICIOS
CÓDIGO	403
NOMBRE DEL ACADEMICO	VIRGÍNICA GARCÍA
MODALIDAD	PRESENCIAL
NÚMERO DE HORAS PRESENCIALES	12
NÚMERO DE HORAS CON LINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACIÓN
CONOCER EL PROCEDIMIENTO DE UNA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS	- QUIENES INTERVIENEN EN UNA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS - FORMAS DE PAGO. - ORGANISMOS QUE INTERVIENEN - NORMATIVA ADUANERA PARA LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS	EVALUACIÓN ESCRITA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	ANÁLISIS ECONÓMICO DE LAS EMPRESAS
CÓDIGO	010
NOMBRE DEL AGENTE	QUELON VALERIE
MODALIDAD	PRESENCIAL
NÚMERO DE HORAS PRESENCIALES	12
NÚMERO DE HORAS ONLINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
IDENTIFICAR LOS DIFERENTES TIPOS DE RIESGO QUE PUEDEN AFECTAR LA OPERACIÓN Y/O RESULTADOS ESPERADOS DE UNA ENTIDAD O INVERSIÓN.	• ESTRUCTURA DE COSTOS. • DETERMINACIÓN NIVELES DE VENTA PARA OBTENER UN PUNTO DE EQUILIBRIO. • DESARROLLO DE APLICACIONES PRÁCTICAS PARA DETERMINAR LA APERTURA DE MERCADOS EXTERNOS. • TÉCNICAS PARA DETERMINAR NIVELES DE EXPORTACIÓN PARA CUMPLIR METAS DE UTILIDAD	EVALUACION ESCRITA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	TRIBUTACIÓN
CÓDIGO	020
NOMBRE DEL AGENTE	QUELON VALERIE
MODALIDAD	PRESENCIAL
NÚMERO DE HORAS PRESENCIALES	12
NÚMERO DE HORAS ONLINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
IDENTIFICAR LAS VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS QUE PUEDEN AFECTAR LAS EXPORTACIONES EN EL MUNDO GLOBAL.	FUNDAMENTOS DE LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS • MODOS DE SUMINISTRO INTERNACIONAL DE SERVICIOS. • NORMATIVA NACIONAL VIGENTE SOBRE EXPORTACIÓN DE SERVICIOS	CASOS PRÁCTICOS

	• IVA EN LOS SERVICIOS: HECHOS GRAVADOS Y NO GRAVADOS. • DOBLE TRIBUTACIÓN EN EL COMERCIO DE SERVICIOS. • SITUACIÓN TRIBUTARIA COMPETITIVA EN LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS. INCIDENCIA DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA) EN LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS APLICACIÓN DE IVA A LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS EN EL PAÍS DE DESTINO: • APLICACIÓN DE IVA A LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS EN CHILE. CONSIDERACIONES INICIALES: • PASOS PREVIOS A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS. • PASOS A SEGUIR SI EL SERVICIO ES CALIFICADO COMO EXPORTACIÓN SEGÚN LA RESOLUCIÓN 2.511 DEL SNA.	
	• PASOS A SEGUIR SI EL SERVICIO NO ES CALIFICADO COMO EXPORTACIÓN SEGÚN LA RESOLUCIÓN 2.511 DEL SNA INCIDENCIA DEL IMPUESTO A LA RENTA EN LAS EXPORTACIONES DE SERVICIOS: • CONSIDERACIONES INICIALES. • PASOS PREVIOS A LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS. • PASOS A SEGUIR PARA ENFRENTAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN APLICANDO LOS TRATADOS DE DOBLE TRIBUTACIÓN. • PASOS A SEGUIR PARA ENFRENTAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN SIN TRATADO DE DOBLE TRIBUTACIÓN VIGENTE	

REQUISITO DE LA PARTICIPATIVA	CLASIFICADO HASTA 3 HORAS POR SEMANA Y 10 HORAS AL MES
MODALIDAD	ON LINE
FORMA DE ASESORIA	PRESENCIAL Y ON LINE
MODALIDAD	PRESENCIAL
EL ALUMNO DE HORAS PRESENCIALES	12
EL ALUMNO DE HORAS ON LINE	2

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
IDENTIFICAR LAS VARIABLES INTERNAS Y EXTERNAS QUE PUEDEN AFECTAR LAS EXPORTACIONES EN EL MUNDO GLOBAL	- LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA. - EFFECTO DE ASPECTOS CULTURALES - EFFECTOS DEL TIPO DE CAMBIO - EFFECTOS DE UN MENOR O MAYOR CRECIMIENTO DE LA ECONOMIA GLOBAL	EVALUACION ESCRITA

ANÓTESE, REGISTRESE Y COMUNIQUESE.

MACARENA SILVA BOGGIANO
SECRETARIA GENERAL
EL/MSE/MS/PO/DA

SECTOR
LUIS LOYOLA MORALES
RECTOR

Distribución:
Secretaría General
Contraloría
Vicerrectoría Académica
Dirección de Gestión Docente
Vicerrectoría Económica
Centro de Educación Continua
Dirección de Adm. y Registro Curricular
Oficina de Títulos y Grados
Decretación