



Departamento de Decretación
Secretaría General
UNIVERSIDAD DE ANTOFAGASTA

OFICIALIZA DIPLOMADO EN COMERCIO
INTERNACIONAL, DEL CENTRO DE
EDUCACIÓN CONTINUA DE LA UNIVERSIDAD
DE ANTOFAGASTA.

DECRETO EXENTO Nº **956**

ANTOFAGASTA, **19 AGO 2015**

VISTOS: Lo dispuesto en los D.F.L. Nºs 11 y 148, ambos de 1981 y D.S. Nº 342, de 2014, todos del Ministerio de Educación, Decreto Exento Nº 1277, de 11 de diciembre de 2013, Reglamento de Diplomado de la Universidad de Antofagasta; D.E. Nº 3553 de 2010, que fija tabla de subrogación de los cargos directivos de la Universidad de Antofagasta.

CONSIDERANDO:

1. Que, el artículo 3º del Decreto Exento Nº 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 Decreto Exento Nº 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 CEC Nº 0097/2015, de 10 de julio de 2015, del Centro de Educación Continua, expone que dentro de este convenio se establece y define el marco general para dictar el primer Diplomado en colaboración con Parmenides Ltda., Pro-Chile y la Universidad de Antofagasta, denominado "Diplomado en Comercio Internacional".

4. Que, el Vicerrector Académico ha dado visto bueno, según REG. VRA Nº 330/C, de 13 de julio de 2015, de la Vicerrectoría Académica.

5. Que, por oficio VRE Nº 2140, de 07 de agosto de 2015, de la Vicerrectoría Económica, se ha solicitado la oficialización del "Diplomado en Comercio Internacional", del Centro de Educación Continua de la Universidad de Antofagasta.

6. Que, en mérito de lo anterior,

DECRETO:

1. **OFICIALIZASE** Registro, Programa, del "Diplomado en Comercio Internacional", del Centro de Educación a Distancia de la Universidad de Antofagasta, cuyo texto es el siguiente:

REGISTRO

PROGRAMA

NOMBRE DEL PROGRAMA: "DIPLOMADO EN COMERCIO INTERNACIONAL"

3. OFICIALIZASE el "Diplomado en Comercio Internacional", del Centro de Educación a Distancia de la Universidad de Antofagasta, cuyo texto es el siguiente:

DIPLOMADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Unidad académica que lo imparte	UNIVERSIDAD DE ANTOFAGASTA
Unidad Responsable	CENTRO DE EDUCACIÓN CONTINUA
Año período de duración	2015

I.- PRESENTACION DEL PROGRAMA DE DIPLOMADO

NOMBRE DEL PROGRAMA

DIPLOMADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD RESPONSABLE DEL PROGRAMA

CENTRO DE EDUCACION CONTINUA

COMPROMISO DE LA FACULTAD, UNIDAD ACADEMICA, CENTRO O INSTITUTO

Todo proyecto 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.

De acuerdo a los lineamientos entregados por la Comisión Nacional de Acreditación (CNA) se entiende por Educación Continua "las actividades sistemáticas de formación dirigidas a personas que tienen un título profesional o técnico, o a personas que disponen de competencias profesionales o técnicas obtenidas por el desempeño de una ocupación de manera estable. Estas actividades educativas deben conducir a una Certificación formal respecto al cumplimiento de los objetivos específicos para la actividad".

La Universidad de Antofagasta a través del CEC reconociendo la importancia y trayectoria en la dictación de Postítulos, diplomados y cursos de especialización y la responsabilidad que le cabe en la continuación del proceso educativo, la complementación de estudios formales y la ampliación o diversificación de los conocimientos en áreas asociadas al desarrollo personal y cultural, pretende entregar una respuesta ágil a las necesidades del sector productivo, pero con el mismo profesionalismo y calidad que la Institución entrega a todos sus estudiantes.

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 requieren 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), Dirección Estratégica, Análisis del Mercado, Exportación y Logística Internacional, Análisis Financiero, Cultura en los negocios Internacionales, Diseño de Plan de negocios, y Entidades de Fomento y Comercio Exterior, 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 a 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 (Análisis de la empresa, oferta exportable, gestión financiera, Presentación, Análisis del mercado, gestión exportadora, Diseño de plan de negocios, Oportunidades comerciales existentes, entre otros).
- Generar, tramitar y administrar en forma eficiente negocios internacionales con apego a la normativa vigente.
- Conocer las características básicas de los mercados de Asia, Europa y Norte América: situación y perspectivas económicas, desarrollo de las diferentes zonas, qué países y sectores ofrecen más y/o mejores ventajas de ingreso de productos chilenos.
- Profundizar y actualizar conocimientos disciplinarios, procedimentales y tecnológicos que se requieren en la negociación internacional en el contexto de la globalización de los mercados y de las necesidades comerciales actuales.
- Familiarizar a los asistentes con la cultura empresarial de los mercados de Asia, Europa y Norte América, analizando todos aquellos factores a tener en cuenta al momento de efectuar una negociación.

IV.- 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	PROFESIÓN	GRADO ACADÉMICO/ ESPECIALIDAD	JERARQUÍA/ JORNADA	UNIDAD ACADÉMICA A LA QUE PERTENECE
6.601.931-4	Ricardo Guíñez 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	PROFESIÓN	GRADO ACADÉMICO/ ESPECIALIDAD	JERARQUÍA Y/O CARGO	INSTITUCIÓN A LA QUE PERTENECE
	Gustavo Amtmann	Administrador público	Magister en Administración de empresas	Director Desarrollo Institucional	Universidad Finis Terrae
7.136.542-5	Abel Mélez	Psicólogo	Licenciado en Psicología		SEPAIN EDUCACIONAL LTDA.
9.236.218-3	Oscar Salgado Martínez		Master en Administración Comercio Internacional		
14.289.557-9	Guillermo Valdés Suárez	Ingeniero Comercial	Magister en Educación Mención Gestión Educativa	Académico	Centro de Formación Técnica San Agustín
9.132.490-3	Rodolfo Vazquez Sepúlveda	Ingeniero en Comercio Internacional	Master en Dirección Logística	Académico	Universidad de Chile
6.492.372-2	Víctor Vazquez Villagra	Ingeniero Comercial	Doctor en Economía y Empresas (C)	Académico	Universidad Andrés Bello
13.019.701-9	Jonathan Cuevas	Ingeniero Comercio Internacional	Diplomado en Comercio Internacional	Gerente General	Tierra Austral Seafood BFood Ltda
10.339.855-x	Rodrigo Rojas Muñoz	Ingeniero en Minas / Ingeniero Civil Industrial	Licenciado en Ciencias de la Ingeniería / Master en Dirección de Recursos Humanos		SERVASOL, Asesoría Desarrollo Organizacional
9.774.241-3	Ximera Bestard Lecaros	Administrador de Empresas			

V.- 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. IDENTIFICACIÓN

R.U.T.	NOMBRE COMPLETO
6.601.931-4	RICARDO EMILIO GUÍNEZ DÍAZ
NACIONALIDAD	CHILENA

FECHA DE NACIMIENTO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO PERSONAL
22 / 05 / 1950	ricardo.guinez@uantof.cl	569-75680953

UNIDAD ACADÉMICA	JERARQUÍA	JORNADA
FACULTAD DE CIENCIAS DEL MAR	PROFESOR TITULAR	COMPLETA

2. FORMACION

TÍTULO 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 Aceptación en un Curso de Apropriación Curricular realizado en la Universidad de Antofagasta"	2007
Universidad de Antofagasta	"Experimentos de Competencia Asimétrica en 3 Localidades, Huasco, Talta, y Antofagasta, en el chorito maico <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

6. 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	
14.289.557-9	GUIJERMO ROLANDO VALDÉS SUÁREZ	
NACIONALIDAD	CHILENA	
FECHA DE NACIMIENTO	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO PERSONAL
05 / AGOSTO / 1974	GVALDESSUAREZ@GMAIL.COM	+56 9 71642359

UNIDAD ACADÉMICA	JERARQUIA	JORNADA

2. FORMACION

TITULO PROFESIONAL	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
INGENIERO COMERCIAL	UNIVERSIDAD DE TALCA	2000
GRADO (LICENCIATURA)	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
LICENCIADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES	UNIVERSIDAD DE TALCA	2000
POSTGRADOS	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
DIPLOMADO DE FORMACIÓN PARA LA EDUCACIÓN SUPERIOR POR COMPETENCIAS.	CPT SAN AGUSTÍN, TALCA (CURSANDO ACTUALMENTE)	2015
MAGISTER EN EDUCACIÓN (E)	UNIVERSIDAD DE VIÑA DEL MAR	2011

3. EXPERIENCIA EN DOCENCIA EN EDUCACION CONTINUA

Institución	Cursos impartidos relacionados con el tema	Desde	Hasta
UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL MAULE	ECONOMÍA INTERNACIONAL	2001	2003
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA (INACAP) SEDE IQUIQUE	COMERCIO EXTERIOR LOGÍSTICA INTERNACIONAL	2009	2012
UNIVERSIDAD DE TARAPACÁ	COMERCIO EXTERIOR LOGÍSTICA INTERNACIONAL	2013	2014

4. GUÍA / TUTORIA DE TESIS

Institución	Título de la Tesis	Año

6. EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Desde	Hasta
CORPORACIÓN DE DESARROLLO TARAPACÁ	GERENTE COMERCIO INTERNACIONAL Y LOGÍSTICA	2011	2014
PROCHILE DIRECÓN	PRODUCT MANAGER, REGIÓN DE TARAPACÁ	2006	2011
MINISTERIO DE EDUCACIÓN	PROFESIONAL PROGRAMA CHILECALIFICA	2005	2006

1. IDENTIFICACION

R.U.T.	NOMBRE COMPLETO
6.492.372-2	VÍCTOR VALENZUELA VILLAGRA
NACIONALIDAD	Chilena

FECHA DE NACIMIENTO	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO PERSONAL
10 / 08 / 1955	ALFAMAIL@VTR.NET VVALENZUELA@UNAB.CL	71421063

UNIDAD ACADÉMICA	JERARQUÍA	JORNADA
		EXTERNO

2. FORMACION

TÍTULO 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		
2001	UNIVERSIDAD JAUME I - CASTELLÓN- ESPAÑA	MAGÍSTER EN COMERCIO EXTERIOR
2009	UNIVERSIDAD EUROPEA DE MADRID	DOCTOR (C) ECONOMÍA

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 DUPONT	2008
UTEM	INTERNACIONALIZACIÓN DE UNA PYME CON CAPACIDAD EXPORTADORA	2005
UNAB	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

1. IDENTIFICACION

R.U.T.	NOMBRE COMPLETO
13.019.701-9	JONATHAN RODRIGO CUEVAS GONZALEZ
NACIONALIDAD	CHILENA

FECHA DE NACIMIENTO	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO PERSONAL
22 / 04 / 1976	JCUEVAS@TIERRAAUSTRAL.CL	+56 9 9687 2225

UNIDAD ACADÉMICA	JERARQUÍA	JORNADA

2. FORMACION

TÍTULO PROFESIONAL	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL	UNIVERSIDAD DE MAR	2000
INGENIERO COMERCIAL	UNIVERSIDAD GABRIELA MISTRAL	2008

GRADO (LICENCIATURA) AÑO	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL	UNIVERSIDAD DEL MAR	2000
LICENCIADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE LA ADMINISTRACIÓN	UNIVERSIDAD GABRIELA MISTRAL	2008

POSTGRADOS	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
DIPLOMADO EN COMERCIO INTERNACIONAL	UNIVERSIDAD DE CHILE	2011

3. EXPERIENCIA EN DOCENCIA EN EDUCACION CONTINUA

Institución	Cursos impartidos relacionados con el tema	Desde	Hasta
FUNDES / PROCHILE	MENTOR PROGRAMA COACHING EXPORTADOR	08/2011	12/2011
FUNDES / PROCHILE	MENTOR PROGRAMA COACHING EXPORTADOR	08/2012	12/2012
PROCHILE	TALLER TRANSFORMÁNDOSE EN EXPORTADOR, MÓDULOS CONSIDERACIONES PARA LA FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL, FIJACIÓN DE PRECIOS DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN.		

4. GUÍA / TUTORIA DE TESIS

Institución	Título de la Tesis	Año
UNIVERSIDAD ARTURO PRAT	PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE ACEITE DE PALTA EXTRA VIRGEN	2013

6. EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Desde	Hasta
AGA, CARLOS DURAN Y CIA. LTDA.	ENCARGADO COMERCIAL	08/2002	11/2005
PROVIDENCE BAY CHILE LTDA.	GERENTE COMERCIAL	12/2005	11/2009
TIERRA AUSTRAL SEAFOOD & FOOD LTDA.	GERENTE GENERAL / SOCIO MAYORITARIO	12/2009	ACTUALIDAD

1. IDENTIFICACION

R.U.T.	NOMBRE COMPLETO
9.132.490-3	RODOLFO LEONEL VALENZUELA SEPULVEDA
NACIONALIDAD	CHILENA

FECHA DE NACIMIENTO	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO PERSONAL
26 /10 /1962	RVASESOR@GMAIL.COM	76303555 - 95391080

UNIDAD ACADEMICA	JERARQUIA	JORNADA

2. FORMACION

TITULO PROFESIONAL AÑO	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO
INGENIERO COMERCIO INTERNACIONAL	UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA METROPOLITANA 1994

GRADO (LICENCIATURA) AÑO	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO

POSTGRADOS AÑO	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO
MASTER LOGISTICA INTEGRAL	UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BARCELONA 2013
MAGISTER DIRECCIÓN LOGISTICA INTERNACIONAL	UNIVERSIDAD ACONCAGUA 2011

3. EXPERIENCIA EN DOCENCIA EN EDUCACION CONTINUA

Institución	Cursos impartidos relacionados con el tema	Desde	Hasta
UNIVERSIDAD DE CHILE	OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR, FORMAS DE PAGO, TRANSPORTE Y SEGURO INTERNACIONAL, COSTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, LOGISTICA INTERNACIONAL	2002	HOY
UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS	COMERCIO INTERNACIONAL, OPERACIONES, COSTOS Y PROCESOS	2005	2009
UNIVERSIDAD CATOLICA DE LA SANTISIMA CONCEPCION	OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR, TRANSPORTE Y SEGURO INTERNACIONAL, COSTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, LOGISTICA INTERNACIONAL	2001	HOY
ESUCOMEX	OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR, FORMAS DE PAGO, TRANSPORTE Y SEGURO INTERNACIONAL, COSTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL, LOGISTICA INTERNACIONAL	1998	2009

4. GUÍA / TUTORIA DE TESIS

Institución	Título de la Tesis	Año
ESUCOMEX	LOGISTICA DE DISTRIBUCIÓN FISICA INTERNACIONAL	2000
ESUCOMEX	LOGISTICA DE GESTION Y CONTROL DE STOCK	2002
UNIVERSIDAD DE LAS AMERICAS	ZONA FRANCA Y SU POTENCIALIDAD	2006

6. EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Desde	Hasta
BOPP FILM CHILE	GERENTE DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS Y LOGISTICA	2013	HOY
CONSTRUCTORA DE TUNELES MINEROS	GERENTE DE LOGISTICA Y COMERCIO INTERNACIONAL	2010	2013
AGROFÓDOS	JEFE DE COMERCIO EXTERIOR Y LOGISTICA	2008	2011

1. IDENTIFICACION

R.U.T.	NOMBRE COMPLETO
10.339.855-K	RODRIGO LUIS ROJAS MUÑOZ
NACIONALIDAD	CHILENA

FECHA DE NACIMIENTO	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO PERSONAL
17 / 04 / 1970	RODRIGO.ROJAS1770@GMAIL.COM	95497416

UNIDAD ACADEMICA	JERARQUIA	JORNADA

2. FORMACION

TITULO PROFESIONAL	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
INGENIERIA DE MINAS	UNIVERSIDAD DE ATACAMA	1996
INGENIERIA CIVIL INDUSTRIAL	UNIVERSIDAD DE ATACAMA	2000

GRADO LICENCIATURA	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
LICENCIATURA EN CIENCIAS DE LA INGENIERIA	UNIVERSIDAD DE ATACAMA	1998

POSTGRADOS	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
MASTER EN DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANO	INSTITUTO DIRECTIVO DE EMPRESAS (IDE-CRSEM)	2001

3. EXPERIENCIA EN DOCENCIA EN EDUCACION CONTINUA

Institución	Cursos impartidos relacionados con el tema	Desde	Hasta
CIA MINERA MARICUNGA	COMUNICACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPOS	2014	2014
SOCIEDAD PUNTA DEL COBRE SA	FORMACIÓN DE EQUIPOS ALTAMENTE EFECTIVOS	2014	2014
SOCIEDAD PUNTA DEL COBRE SA	DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES	2014	2014
SOTRASER SA	LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPOS	2014	2014
AUTOMOTRIZ NICOLAS LTDA	EXCELENCIA EN EL SERVICIO Y ATENCIÓN DE PÚBLICO	2014	2014
CODELCO CHILE DIVISIÓN SALVADOR	DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES	2013	2013

SPRINT CONSULTORES - ACHS	MÓDULOS TRABAJO EN EQUIPOS Y LIDERAZGO	2012	2013
MUNICIPALIDAD DE CALDERA	TALLER DE FORMACIÓN DE LÍDERES COMUNITARIOS	2013	2013
CROSSAN LTDA	MOTIVACIÓN Y FELICIDAD	2013	2013
UNIVERSIDAD DE MAR	MAGISTER EN ALTA DIRECCIÓN PÚBLICA, MBA Y DIPLOMADOS. CATEDRAS: LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPOS, PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS	2008	2012
CONSEJO DE LA CULTURA ATACAMA	TÉCNICA DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y COMUNICACIÓN EFECTIVA	2012	2012
JUNJA ATACAMA	TRABAJO EN EQUIPOS Y COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN	2011	2011
GOBERNACIÓN PROVINCIAL DE CHAÑARAL	CONFLICTOS Y COMUNICACIÓN	2011	2011
REGISTRO CIVIL ATACAMA	TRABAJO EN EQUIPOS CON FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL	2011	2011
CDRESEMIN ATACAMA	JORNADA INTERNACIONAL DE COMITÉS PARITARIOS. TEMA: LIDERAZGO	2011	2011
HOSPITAL DE VALLENAR	TRABAJO EN EQUIPOS	2010	2010

CONAF ATACAMA	MANEJO DE CONFLICTOS, TRABAJO EN EQUIPOS y LIDERAZGO	2010	2010
INTENDENCIA REGIÓN ATACAMA	TÉCNICAS DE MANEJO DEL ESTRÉS Y COMUNICACIÓN	2010	2010
JUNAEB REGIÓN COQUIMBO	COMUNICACIÓN PARA EL TRABAJO EN EQUIPOS	2010	2010
GOBERNACIÓN PROVINCIAL COPIAPÓ	TRABAJO EN EQUIPOS CON ENFOQUE DE GÉNERO	2010	2010
GOBIERNO REGIONAL ATACAMA	TRABAJO EN EQUIPOS Y ACTITUD DE CAMBIO	2009	2009
MAESTRANZAS NAVALES	PROYECTO FORMACIÓN DE EQUIPOS Y LIDERAZGO	2004	2005
INSTITUTO DE ASISTENCIA A LA MINERÍA UDA	PROYECTO CURSOS A CODELCO CHILE DIVISIÓN EN SALVADOR; TEMAS TALES COMO: LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPOS, MOTIVACIÓN LABORAL, COMUNICACIÓN EFECTIVA, AUTDESTIMA Y MOTIVACIÓN, RELACIONES LABORALES	2003	2006
INSTITUTO SEGURIDAD MINERA ISEM LIMA PERU	SEMINARIO INTERNACIONAL. TEMA: LIDERAZGO EN MINERÍA	2012	2002

4. GUÍA / TUTORIA DE TESIS

Institución	Título de la Tesis	Año
UNIVERSIDAD ATACAMA. TUTOR	DISEÑO DE SISTEMA DE GESTIÓN DE COMPETENCIAS PARA EQUIPO DE MINERÍA SUBTERRANEA	2010

6. EXPERIENCIA LABORAL

Institución	Cargo	Desde	Hasta
RYCSA CONSULTORES	GERENTE	2006	2015
COACH CONSULTORES	GERENTE	2014	2015
SERVASOL	ASESOR DESARROLLO ORGANIZACIONAL	2012	2015

REGISTRO ACADÉMICO

1. IDENTIFICACIÓN

RUT	NOMBRE COMPLETO	
7.136.542-5	Adib Assed Merlez Quintar	
NACIONALIDAD	Chileno	
FECHA DE NACIMIENTO	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO PERSONAL
11 de junio de 1958	adib.merlez@gmail.com	+56 9 8501 7254
UNIDAD ACADÉMICA	Jerarquía	JORNADA

2. FORMACIÓN

TÍTULO PROFESIONAL	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
Psicólogo	Pontificia Universidad Católica de Chile	1987

GRADO (LICENCIATURA)	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
Licenciado en Psicología	Pontificia Universidad Católica de Chile	1987

POSTGRADOS	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO
Diploma en Gestión de Empresas	Pontificia Universidad Católica de Chile	2004

3. EXPERIENCIA EN DOCENCIA CONTINUA

INSTITUCIÓN	CURSOS IMPARTIDOS RELACIONADOS CON EL TEMA	PERÍODO	
		DESDE	HASTA
<ul style="list-style-type: none"> Universidad del Mar – Copiapó MBA en Gestión de Organizaciones Programa de Magister en Alta Dirección Pública 	Dirección de Recursos Humanos	Septiembre 2011	Octubre 2011
<ul style="list-style-type: none"> Universidad del Mar – Copiapó Relaciones Públicas 	Comunicación Organizacional I		
<ul style="list-style-type: none"> Universidad del Mar – Copiapó Relaciones Públicas 	Comunicación Organizacional II	2007	2011
<ul style="list-style-type: none"> Universidad del Mar – Copiapó Prevención de Riesgos 	Psicología Laboral	2006	2011
<ul style="list-style-type: none"> Universidad del Mar – Copiapó Psicología 	Psicología del trabajo	2007	2010
<ul style="list-style-type: none"> Universidad del Mar – Copiapó Relaciones Públicas 	Gerencia de Recursos Humanos	2008	2011
<ul style="list-style-type: none"> Universidad del Mar – Copiapó Psicología 	Psicología Organizacional	2008	2011

REGISTRO ACADEMICO

1. IDENTIFICACION

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

FECHA DE NACIMIENTO	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO PERSONAL
/ /	GAMTMANN@UFT.CL	93691127

UNIDAD ACADEMICA	JERARQUIA	JORNADA
	DIRECTOR DE DESARROLLO	COMPLETA

2. FORMACION

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

GRADO (LICENCIATURA)	UNIVERSIDAD DONDE LO OBTUVO	AÑO

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	
POS TÍTULO EN EVALUACIÓN DE PROYECTOS	UNIVERSIDAD DE CHILE	

3. EXPERIENCIA EN DOCENCIA EN EDUCACION 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" •Postítulo 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 Farmacéutico: "Administración" •Diploma en Evaluación de Proyectos: "Evaluación Social de Proyectos"	1999	A la Fecha

	<ul style="list-style-type: none"> •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" <p>Pregrado Carrera Ingeniería Comercial:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Dirección Empresas, Creación de Nuevas Empresas, Introducción al Mundo Empresarial, Teoría de la Empresa y la Organización y Gestión de Empresa. <p>Facultad de Arquitectura Universidad de Chile</p> <ul style="list-style-type: none"> •Magister en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias: "Contabilidad y Tributación" •Magister en Dirección y Administración Proyectos Inmobiliarios: "Contabilidad y Tributación" <p>Facultad de Ciencias Sociales Universidad de Chile</p> <ul style="list-style-type: none"> •Diploma en Cooperativas Marketing para Cooperativas. 		
Pontificia Universidad Católica de Chile	<p>Postítulo en Prevención de Riesgos en el Sector Productivo: "Evaluación de Proyectos Aplicados a Prevención de Riesgos Profesionales"</p> <p>Postítulo en Prevención de Riesgos Profesionales: "Evaluación de Proyecto", "Planificación Estratégica" y "Costos y Control Presupuestario"</p>	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

CURRICULUM VITAE

PERSONAL DETAILS:

Name: Oscar M. Salgado Martinez
Nationality: Chilean
Passport Number: 9.236.218-3
Marital Status: Married
Date of Birth: August 4th, 1963
Address: 2255 Edmundo Eluchans Avenue, Suite 161 Reñaca, Viña del Mar, V region Chile.
E-mail: osalgado@yt.cl ; oscar@originfruitdirect.nl and cocoslagado@gmail.com
Mobile Number: +56(9)74978259

EDUCATION AND QUALIFICATIONS:

Sept.1997-Aug.1998: International Master in Business Administration (MBA) Cambridge United Kingdom, completed, Dissertation in Environmental Engineering, "Safety in the Food Chain, Livestock Waste Management, a Business Appraisal", project developed between Anglia Business School and Silsoe Research Institute.
Ruskin University, Lord Ashcroft International Business School Cambridge (Former Anglia Business School).
Mar. 1990: Completed the exam with honors of Licentiate Degree in Agriculture Science (B.Sc.) and Agricultural Engineer (Agr. Eng.)

FACULTY OF AGRICULTURE, PONTIFICAL CATHOLIC UNIVERSITY OF VALPARAISO, CHILE.

Mar.1983-Jun. 1989: Faculty of Agriculture Studies.
Thesis in Post-Harvest Treatment of Asparagus.
Completed the exam with honors for the academic degree in Agricultural Engineering (Agr. Eng.) in Fruticulture.
"Libertador General Bernardo O'Higgins", Chilean Military Academy.
Feb.-Nov.1982: Completed the first Military course, as an Instructor and Trainer of Cadet Recruits.
Feb. 1980-Dec.1981: Completed the third and fourth cycle of the Secondary Education, as a Cadet.

LANGUAGES:

Spanish speaking as a mother tongue.
English (Fluent oral and writing)
Arabic (Speaking agricultural issues)

COMPUTER SKILLS:

User of Microsoft package.

TRAINING COURSES:

Jan.-Feb.1984: Livestock Management of Dairy Plant, Pastures and Silage production for double purpose cattle Holland-American. Osorno, Chile.
Descalsy- Bushman Farms.
Jan.1984: Agro-Ecology Seminar In Sustainable Agriculture.
University of Chile, Faculty of Agriculture and Forest. Santiago Chile.

UNIVERSITY ACTIVITIES:

Mar.1988-jun.1989: Student Assistant in the Introduction to Agricultural courses and Post-Harvest Physiology and Technology course.

Faculty of Agriculture, Pontifical Catholic University of Valparaiso, Chile.

Mar. 1986-Dec.1986: Student Course Representative to the Deanship.

Faculty of Agriculture, Pontifical Catholic University of Valparaiso, Chile.

Mar.1984-Mar.1985: Second Deputy, Faculty of Agriculture Student Union.

Pontifical University Catholic of Valparaiso, Chile.

ACADEMIC ACTIVITIES:

March-June 2009 till now: Associated teacher and course coordinator in the Table Grape Production course organized by ProKambium and Viticulture y Fruticultura Asociados for Undergraduate student.

Faculty of Agronomy, Pontifical University Catholic of Valparaiso, Chile.

July-Nov. 2008: Associate teacher in the Table Grape Production course organize by ProKambium for undergraduate student.

Faculty of agronomy talca university

PROFESSIONAL HISTORY:

Nov. 2006 till now. Procurement and Technical Manager for South America, North Africa-Middle East and India for OFD and ODA. General Manager of Origin Fruit Services South America Origin Fruit Services (OFS /www.ofsfresh.com)

Origin Fruit Direct (OFD / www.originfruitdirect.nl)

Origin Direct Asia (ODA / www.origindirectasia.com)

Agrisur Ltda. Consulting and Agro-business (Partner).

AGS/ProKambium. Partner of a Consultancy and technical-commercial advise (part time

Activities www.prokambium.cl/)

Aug. 2004- Oct.2006. Dofad / Dotra Marketing and Procurement Manager (part time), Egypt.

YTIingenieria / partnership, Marketing Manager High Tech Design and manufacturer of Agricultural devises.

AGS/ProKambium. Consultancy and technical-commercial advice have a number of clients and project developed like:

Frunor (Chile), San Felipe group (Chile), Citrus PROFO-Limache (Chile), JD-Karsten

(South Africa), CFN (Chile), OFD (Holland) and Afrifresh Holdings Pty (South Africa), Sonora Growers Association Mexico, California Table Grape commission (CTGC).

June 2003-July 2004: Deputy Executive Director for Agricultural Services (one year fulltime Assignment).

Horticultural Export Improvement Association (H.E.I.A), United States

Agency for International Development (USAID) co-financed Project. Egypt

Dec. 2001-May 2003: Private Horticultural Consultant In Agribusiness for export:

Horticultural Export Improvement Association (H.E.I.A) Egypt

GESEX Ltda., Export Company, Chile. Chilgrapes Ltda., Export Company.

PROEM and PANPACIFIC Ltda., Chile. Proquiva Ltda., Chile.

ASOEX Chile Exportadora Subsole, Chile. Moolgezicht Estate, South Africa Seven Seas Pty(Ltd)

South Africa. Brazil Table Grape Project, Petrolina (PE), San Francisco Valley.

Feb.2001- Nov. 2001: Supply and Procurement Manager.

Procurement and technical advice Citrus (Hard and Soft Citrus) and Avocados.

Management of fruit exports programs Japan and Canada.

Safex Export Company. Chile.

Sep.1998 – Jan. 2001: Agricultural Operational Manager.

Co-ordination and management of two Plant Managers, Procurement and technical

Advise department in Deciduous, Citrus, Sub Tropical and Tropical fruits Program Manager for the UK and Japan export account.

Management of fruit exports programs. Member of the task force for the implementation of ISO 9000/2000 and GAP and HACCP.

Del Monte Fresh Produce, South Africa (Pty) Ltd.

Sept.1997- Aug.1998: Full Time International Business Administration "MBA"

Anglia Business School, Cambridge, Great Britain.

Aug.1996-July.1997: Commodity Champion and full time advisor in Table Grape production and Exportation programs.

Arab Republic of Egypt, Ministry of Agriculture and Land Reclamation

(MALAR) and Agricultural Technology Utilization and Transfer Center

(ATUT), United States Agency for International Development (USAID) co financed Project.

Mar.1996-July.1996: Full-time advisor in Table Grape Production and exportation.

Arab Republic of Egypt, Ministry of Agriculture and Land Reclamation

(MALAR) and Agricultural Technology Utilization and Transfer Center

(ATUT), United States Agency for International Development (USAID) cofinanced Project.

Dec.1994-Feb1996: Operational and Technical Manager in the Fresh Produce Division.

Table Grape, Stone Fruit, Citrus and Vegetables production for exportation and local market.

El-Agulzy Industries, Egypt. Projects supported by UTC S.A.

May.1993-Nov.1994: Procurement and technical advisor in Table Grape, Kiwi Fruit and Stone Fruit and growers cold storage coordinator. Responsible for the Grower's current accounts and financial production loans. Company farm technical coordinator and grower's agro-chemical supply management for the Santiago Area.

UTC S.A Company, Santiago, Chile.

Apr.1992-Apr.1993: Operation Manager of Cerrillos Plant processor and cold storage (All type of Deciduous Fruit). Dispatch export coordinator in the Santiago Area (sea, air and land).

UTC S.A Company, Santiago, Chile.

Jul.1989-Mar.1992: Manager of the Central Cold Storage and Packing Plant, Copiapó Valley and Technical advisor In desert Table Grape Field Production. Grower's current accounts responsible for financial production loans. Company farm technical coordinator and grower's agro-chemical supply management Copiapó Area responsible.

UTC S.A Company, Copiapó, Chile.

Dec.1988-Mar 1989: Manager of the Quality Control Dept. of the Aconcagua Area and Aconcagua Cold Storage and table grape centralized packing facility (Table Grape and Stone Fruits).

UTC S.A Company, San Felipe, Chile.

Jan.-April 1987: Quality Control Surveyor at Philadelphia and Los Angeles, United States of America (Table Grape, Pomes and Stone Fruits).

UTC S.A Company and CLFRUIT-SUMMA.

Jan.-April 1984: Quality Control Officer for the Aconcagua area and Aconcagua Cold Storage (Table Grape and Stone Fruit).

UTC S.A Company, San Felipe, Chile.

May. -July 1985: Part-time Insurance Inspector through a Lawyer Bureau.

Carvallo Studio, Valparaíso, Chile.

OTHER ACTIVITIES:

Fruit Attraction "Grape Attraction" Madrid October 2012

PMA "Fresh Connection 2012 Uma"

APECO 2012 Table Grape Seminar Copiapo

Sonora Table Grape Summit April 2012

4th SIUT "Tropical Table Grape symposium"

April 2011 Sonora Table Grape Summit, "World Table Grape production and trends"

Sonora Table Grape association Hermosillo Mexico

August 2011 III International table Grape Symposium San Juan Argentina

Chinese Table Grape industry importing and production

INTA, San Juan

Dec. 2008-April 2010: A number of technical presentations for Origin Fruit Growers In India, Egypt, Mexico, Brazil, Peru and Argentina. In Table Grape issues like:
Cluster Manipulation use of the PGR.
Post-harvest manipulation
Marketing and competitiveness
Production of table grape China and China as a market
Chile Agro Company, Geo Fruit, Mexico Growers Association, Grape Summit Brazil

August 2008 9th International Table Grape Symposium ICA Peru. "Egyptian Table Grape Industry and Table Grape management under plastic".
Informacion, Ica Peru.

May 2008: Main Chilean Table Grape competitors Analysis, 2008 version. 2nd Technical and Commercial Updating Cycle.
ASOEX Chile. (www.asoex.cl).

May 2007: Main Chilean Citrus competitors. 2nd Technical and Commercial Updating Cycle.
ASOEX Chile. (www.asoex.cl).

August 2007: 8th International Table Grape Symposium ICA Peru. "Peruvian Table Grape Competitors in the South Hemisphere".
Informacion, Ica Peru.

December 2006: Presentation "Use of the SO₂ in table Grape" III, IV, V, RM and VI region.
Bramell Chile.

November 2006: Presentation "Summary of the South African table Grape industry"
FRUNOR Group. Serena Chile.

November 2006: Technical tour in South Africa, Exploring Business and technical issues with
FRUNOR Group.
South Africa.

October 2006: Technical and business Tour with Afrifresh Holdings Shareholders in Argentina,
Peru and Chile.
South America.

Sept. 2006: Presentation "Nematode Control with QL-Agri 35, one year of experience In Egypt"
Presentation "Use of Organic Chelate Micro and macro elements in Fruit production"
DOTRA, Cairo, Egypt.

August 2006: Technical study tour with CFN growers in California, USA.
California USA.

July 2006: Visit for potential investment and business exploration in Egypt with the Canams
Group from Valencia Spain.
Egypt.

March 2006: Presentation "Use of natural Plant Growth regulators in table grape and Stone
fruit"
DOTRA, Cairo, Egypt.

January 2006: Presentation "South African Table Grape Industry, overall overview" and "Main
table grape management techniques and key Rootstocks use In South Africa".
FRUNOR, Serena, Chile.

September 2005: Presentation "QLAgri-35, Natural Organic Nematode, use in agriculture".
Dotra SAE, Sahara Fair, Cairo, Egypt.

August 2004: 5th International Table Grape Symposium, Peru; "The European Market Challenges for the Future". Evaluation of Table Grape projects in ICA valley Peru. Informacion, Lima; Peru.

April 2004: Presentation "Marketing Facts in Europe: HEIA Quality Assurance and Post Harvest

April 2004: Presentation "General Production Facts in Litchis and potential markets". HEIA Mango and Sub-tropical Council.

October 2003: Presentation Technical issues and strategies to overcome those problems, during the Table Grape Production Season 2003. Pruning, Dormex, Harvest Forecast. Cooling & Packing Materials Management. Pest & Diseases Management. Impact in the Table Grape Marketing. HEIA Table Grape Council.

August 2003: Mango Observational Study Tour in Petrolina Estate of Pernambuco North East of Brazil.

Institute of International Education, Development Training II Project (HEDT2), USAID found Project and HEIA. Cairo; Egypt.

August 2003: Table Grape Seminar ASDEX 5 and 6 of August 2003. Presentation of "Chilean Table Grape Competitors: South Africa, Brazil, Peru, Argentina, Australia, India, Greek, Egypt, Morocco and Israel" Challenge for the Marketing of the Horticultural Chilean Industry. ASDEX, Santiago of Chile.

May 2003: Presentation of "South African Table Grape Industry, summary of a technical trip November 2003" Copiapó, Vallenar and la Serena, Chile. Chilagrapes and FIA. Chile.

March 2003: Presentation Management of License Varieties and Cultivars, under the international environment. Valent Clients. Santiago of Chile.

December 2002: Presentation/Seminar "Challenge and Changes for the HEIA Association, from Growers/Exporters Driven Association to an Industry Driven Organization" "Table Grape Management for Export from the field to the market" "UK Market survey, Assessments of the Egyptian Table Grape Production" "Horticultural Export Improvement Association" (H.E.I.A.).

November 2002: Dole Table Grape Technical Tour to the San Francisco Valley, Pernambuco and Bahia Estates, Brazil. Dole South Africa (Pty) Ltd.

November 2002: Chilgrape Table Grape Technical Tour, Orange River and Berg River South Africa. Chilgrape Ltd. Chile.

November 2002: Fenagri Brazil 2002, Petrolina, San Francisco Valley (PE). Technical tour with the staff of Mooigezicht Estate management staff, South Africa. Mooigezicht Estate, South Africa (www.mooigezicht.co.za).

November 2002: Technical study-tour, Petrolina, San Francisco Valley (PE), 10 Table grapes, pomes fruit and stone fruit growers. Dole South Africa Pty. South Africa.

October 2002: "Table Grape Growers Study Technical Tour"

14 Egyptian table grape growers visited the 3rd, 4th, 5th and Metropolitan region, looking table grape areas.

"Horticultural Export Improvement Association" (H.E.I.A.), the DT2 Training Project and the United States of America Agency for International Development (USAID) co-financed Project.

March 2002. "Fresh Produce Industry in Egypt, Strategic Planning for the year 2015" HEIA representative.

Arab Republic of Egypt, Ministry of Agriculture and Land Reclamation (MALAR), United States Agency of America for International Development (USAID), Agricultural Policy Reform Program (APRP) and Reform Design and Implementation (RDI).

February 2002: "Gibberellic Acid Management, Fertilization and Cluster Thinning in Table Grape for Export (Thompson Seedless, Flame Seedless, Superior Seedless, Red Globe and Crimson Seedless).

"Horticultural Export Improvement Association" (HEIA) December 2001: "Training and Pruning of Table Grape under different trellises systems in Egypt" "Challenges of the New International Fresh produce Environment".

Main speaker at H.E.I.A. End of the year presentation.

"Horticultural Export Improvement Association" (HEIA)

October 2001: "Soft Citrus Industry in South Africa" Guest Speaker, 52nd Agronomic Congress of Chile and 2nd National Congress of Fruit Science. Organized by Agricultural Society of Chile and National Society of Fruit Science.

Catholic University of Valparaiso, Agricultural Faculty.

October 2001: Three days Field coordinator of the visits of 15 Egyptians farms Managers at the Central Valley of Chile, Table Grape production for export.

Chilean University, Agricultural Faculty.

September 2001: coordinator of the "Avocado Management at blossom" full day seminar.

Safex Export Company, Chile.

April 2001: Co-coordinator and speaker of the "Soft Citrus Day", seminar and field day. "Soft Citrus Industry"

Safex Export Company, Chile.

Jun 2000: Member of the Strategic Workshop for the South African Deciduous Industry.

South African Deciduous Fruit Trust (DFPT SA).

December 2000: Guest Speaker at HORTEC, Strategic Workshop, South Africa.

HORTEC.

March 1998- July 1998: Part Time Advisor in Marketing Survey and Quality Assurance, at the United Kingdom market during the Egyptian fruit season.

HEIA "Horticultural Export Improvement Association" Egyptian Growers Association.

Aug.-Sept.1996: Member of the board of the "Master Strategic Action Plan, Egyptian Horticulture Export Industry" and Strategic Action Plan, Egyptian Table Grape Industry".

Arab Republic of Egypt, Ministry of Agriculture and Land Reclamation

(MALAR) and Agricultural Technology Utilization and Transfer Centre

(ATUT), United States of America Agency for International Development (USAID) co-financed Project.



Departamento de Decretación
Secretaría General

UNIVERSIDAD DE ANTOFAGASTA

May.1996-July.1997: Part-time advisor in the Table Grape production for the Expert System.
Arab Republic of Egypt, Ministry of Agriculture and Land Reclamation (MALAR) and Agricultural Research Center (ARC). Central Laboratory for Agricultural Expert Systems (CLAES). United States Agency of America for International Development (USAID) co financed Project.
May.-Aug.1996: Table Grape Part-time consultant.
New Desert Growers (NDG), Arab Republic of Egypt.

Mar. 30th .1996: "Table Grape Production in Egypt, Summary of two years of field experience", Seminar.

Arab Republic of Egypt, Ministry of Agriculture and Land Reclamation (MALAR) and Agricultural Technology Utilization and Transfer Center (ATUT), United States Agency of America for International Development (USAID) co-financed Project.

Mar.1996-July1997: Different field days and practical workshops to Egyptian growers and technicians in Farm Management practices.
Arab Republic of Egypt, Ministry of Agriculture and Land Reclamation (MALAR) and Agricultural Technology Utilization and Transfer Centre (ATUT), United States Agency of America for International Development (USAID) co-financed Project.

Setp.1995: Table Grape consultant for two Greek growers. Managed by Mr. George Hatjatoğlu, Greek Fresh Produce, Peloponnesus, Greece.

Hobbies and Interest:

Keelboat sailing and reading historical literature.

Companies Involvement:

Shareholder of AGS ProKambium Ltda. Research and Development consulting company, commercial and technical consultation.

Agrisur Limitada agribusiness company

OFD and ODA Holding Company

Marketing Intelligent Analysis:

All the companies mentioned in the period between, Decembers. 2001 and May 2003, received a number of marketing survey in Table Grape, Avocados, Soft and Hard Citrus. Last assignment was "Overview of the Table Grape Marketing Strategy in South Africa for the season 2004 and 2005".

Technical study and commercial tours:

Technical:

New Zealand, Australia, California, Mexico, Brazil, Peru, Argentina, Morocco, Namibia, Turkey, Italy, Spain, Portugal, Lebanon and China Mainland

Commercial:

Germany, Holland, Poland, Czech Republic, France, Belgium, Austria, US (East and West Coast) and Hong Kong.

CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

Nombre : Ximena del Pilar Bestard Lecaros
FECHA DE NACIMIENTO : 20 FEBRERO DE 1969
NACIONALIDAD : CHILENA
CÉDULA DE IDENTIDAD : 9.774.241-3
Estado Civil : Casada
DIRECCIÓN : CARLOS CONDELL # 355 BUIN
Teléfono : 92990298

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

Enseñanza Básica : Liceo Moderno Cardenal Caro BUIN

Enseñanza Media : Liceo Moderno Cardenal Caro BUIN

Estudios Superiores Técnico Profesional

1988 : 2 Semestres carrera
Administración de Empresas "INACAP"

1989 - 1990 : Administración Bancaria "ICCE"

1992 : Curso de atención al cliente
Realizado por la "Cámara Chileno de Comercio"

ANTECEDENTES LABORALES

1991 : Práctica realizada Banco Sudamericano
Suc. Vicuña Mackenna

1999 a la Fecha : Hot Express S.A.

Ejecutiva de Negocios de la Unidad de Servicios Especiales de Hot Express, empresa que presta servicios internacionales de envío de muestras biológicas, de productos restringidos, vinos y «productos especiales», a través de cargas aéreas y marítimas.

Al respecto es especialista en:

- Logística en Comercio Exterior
- Negocios Internacionales
- Costeo de Exportaciones
- Modalidades de Envío
- Instrumentos de Fomento Productivo

Uno de los servicios más importantes de Hot Express y del cual tiene experiencia es el del envío de muestras de distinto tipo de productos, principalmente a ferias internacionales de alimentos y vinos, por medio de cargas expresas, courier o servicios restringidos y tiene también servicios de «hot box», es decir, compras en el extranjero, especialmente en Estados Unidos y China.

VI.- PLAN DE ESTUDIOS:

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	DIRECCIÓN ESTRATÉGICA
CODIGO	
NOMBRE DEL ACADEMICO	ADIB MERLEZ QUINTAR
MODALIDAD	PRESENCIAL
NUMERO DE HORAS PRESENCIALES	12
NUMERO DE HORAS ON LINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
ANALIZAR MODELOS UTILIZADOS EN ESTRATEGIA PARA DESARROLLAR RECURSOS VALIOSOS Y COMO ESTOS PUEDEN CREAR VALOR A LA INSTITUCIÓN Y A LA SOCIEDAD.	<ul style="list-style-type: none"> • CONCEPTO DE ESTRATEGIA Y LA CREACIÓN DE VALOR • CONCEPTO DE ALCANCE DE LA MISIÓN Y VALOR. • ANÁLISIS DE LAS CAPACIDADES Y RECURSOS ESTRATÉGICOS. • CASOS DE APLICACIÓN. 	CASO DE APLICACIÓN

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	ANÁLISIS DE LA EMPRESA (OFERTA)
CODIGO	
NOMBRE DEL ACADEMICO	GUSTAVO ARTMANN DARRAS
MODALIDAD	PRESENCIAL
NUMERO DE HORAS PRESENCIALES	12
NUMERO DE HORAS ON LINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
ADECUAR OFERTA EXPORTABLE, PERMITIRÁ DETERMINAR EL PERIODO DE TIEMPO NECESARIO PONER EN MARCHA EL PROYECTO (CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO)	<ul style="list-style-type: none"> • 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 PRODUCCIÓN? • CUENTA CON CUMPLIMIENTOS DE EXIGENCIAS DEL MERCADO INTERNACIONAL. • CAPACIDADES DE ADAPTACIÓN DEL BIEN O SERVICIO A LOS 	ELABORACIÓN AUTODIAGNOSTICO EMPRESARIAL

	<ul style="list-style-type: none"> • 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 SEGÚN LA DEMANDA DETECTADA. 	
--	--	--

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	ANÁLISIS DEL MERCADO
CODIGO	
NOMBRE DEL ACADEMICO	GUILLERMO VALDÉS SUÁREZ
MODALIDAD	PRESENCIAL
NUMERO DE HORAS PRESENCIALES	12
NUMERO DE HORAS ON LINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
PERMITIRÁ TOMAR LA DECISIÓN SI ES SU MERCADO OBJETIVO	<ul style="list-style-type: none"> • DETERMINACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO. • ESTRATEGIAS PARA ABORDARLO. • NORMAS Y REGULACIONES • INVESTIGACIÓN DE SUS REALES OPORTUNIDADES. • CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS (ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIÓN) <ul style="list-style-type: none"> ▪ ACUERDOS COMERCIALES FIRMADO POR CHILE Y QUE IMPLICAN ESTOS • DETERMINAR POTENCIALES CLIENTES. • CANALES DE DISTRIBUCIÓN EN EL MERCADO • LOGÍSTICA INTERNACIONAL EL MERCADO • PRECIOS DE MERCADO • NORMAS DE ORIGEN. 	ELABORACIÓN AUTODIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	EXPORTACIÓN Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL
CODIGO	
NOMBRE DEL ACADEMICO	RODOLFO VALENZUELA SEPÚLVEDA
MODALIDAD	PRESENCIAL
NUMERO DE HORAS PRESENCIALES	24
NUMERO DE HORAS ON LINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
CONOCER Y APLICAR CONCEPTOS Y HERRAMIENTAS PARA LOGRAR UNA EXITOSA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> • INICIACIÓN DE ACTIVIDADES. • CLÁUSULAS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL (INCOTERMS). • ACUERDE DE COMPRA. • MODALIDADES DE PAGO. • COBERTURA CAMBIARIA. • SEGUROS DE EXPORTACIONES. • ENVÍO DE MUESTRAS. • DOCUMENTACIÓN DEL PROCESO EXPORTADOR 	CASO PRACTICO

	<ul style="list-style-type: none"> • INCENTIVO A LAS EXPORTACIONES (IVA EXPORTADOR, SISTEMA DE REINTEGRO A LAS EXPORTACIONES). • EXPORTACIÓN DE SERVICIOS. 	
--	--	--

BIBLIOGRAFIA

Autor, Título, Editorial, Año de Edición.

LIBRO COMERCIO EXTERIOR: TODOS LO HACEN ¿Y YO SÉ? DEL EXPOSITO R. RODOLFO VALENZUELA SEPÚLVEDA.

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CULTURA EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES
CODIGO	
NOMBRE DEL ACADEMICO	OSCAR SALGADO MARTÍNEZ
MODALIDAD	PRESENCIAL
NUMERO DE HORAS PRESENCIALES	12
NUMERO DE HORAS ON LINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
CONOCER LA OFERTA EXPORTABLE DE LA REGION	<ul style="list-style-type: none"> • OPORTUNIDADES COMERCIALES CON ASIA PACÍFICO. • OPORTUNIDADES COMERCIALES CON EUROPA • OPORTUNIDADES CON ESTADOS UNIDOS. 	CASO PRACTICO

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	ANÁLISIS FINANCIERO
CODIGO	
NOMBRE DEL ACADEMICO	VICTOR VALENZUELA VILLAGRA
MODALIDAD	PRESENCIAL
NUMERO DE HORAS PRESENCIALES	12
NUMERO DE HORAS ON LINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
IDENTIFICAR LOS DIFERENTES TIPOS DE RIESGO QUE PUEDEN AFECTAR LA OPERACION Y/O RESULTADOS ESPERADOS DE UNA ENTIDAD O INVERSION.	<ul style="list-style-type: none"> • 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	DISEÑA TU PLAN DE NEGOCIOS
CODIGO	
NOMBRE DEL ACADEMICO	JONATHAN CUEVAS GONZÁLEZ
MODALIDAD	PRESENCIAL
NUMERO DE HORAS PRESENCIALES	12
NUMERO DE HORAS ON LINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
APLICAR MODELOS EN LA CREACION DE PLANES E NEGOCIOS	<ul style="list-style-type: none"> • MODELO CANVAS • APLICACIÓN DEL MODELO AL CONTEXTO ESPERADO • ADAPTACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO A FUTURAS EXPORTACIONES 	APLICACIÓN DE MODELOS

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	DINÁMICA Y TRABAJO EN EQUIPO
CODIGO	
NOMBRE DEL ACADEMICO	RODRIGO ROJAS MUÑOZ
MODALIDAD	PRESENCIALES
NUMERO DE HORAS PRESENCIALES	12
NUMERO DE HORAS ON LINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
FOMENTAR Y ENTREGAR HERRAMIENTAS CON EL FIN DE OPTIMIZAR Y CONTROLAR SITUACIONES PERSONALES Y LABORALES, LOGRANDO SUS OBJETIVOS EXITOSAMENTE	<ul style="list-style-type: none"> • TRABAJO EN EQUIPO. • COHESIÓN DEL EQUIPO. • LIDERAZGO. • COMUNICACIÓN • INTELIGENCIA EMOCIONAL • RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS. 	PARTICIPACION EN DINAMICAS GRUPALES

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	ENTIDADES DE FOMENTO Y COMERCIO EXTERIOR
CODIGO	
NOMBRE DEL ACADEMICO	XIMENA BESTARD LECAROS
MODALIDAD	PRESENCIAL
NUMERO DE HORAS PRESENCIALES	12
NUMERO DE HORAS ON LINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
CONOCER LA LÓGISTICA INVOLUCRADA EN COMERCIO EXTERIOR ASI COMO LAS ENTIDADES DE FOMENTO QUE EXISTEN EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	<ul style="list-style-type: none"> • COSTEO DE UNA EXPORTACION. • MODALIDADES DE ENVÍOS. • INSTRUMENTOS DE FOMENTOS EN LAS EXPORTACIONES. • INSTRUMENTOS DE FOMENTO PRODUCTIVO 	CASO PRACTICO

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	ESTADÍSTICAS DE EXPORTACIONES
CODIGO	
NOMBRE DEL ACADEMICO	RICARDO GUÍÑEZ DÍAZ
MODALIDAD	PRESENCIAL
NUMERO DE HORAS PRESENCIALES	8
NUMERO DE HORAS ON LINE	0

OBJETIVOS	CONTENIDOS	EVALUACION
OBTENER REPORTES DETALLADOS SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE IMPORTACIÓN O EXPORTACIÓN DE UN PRODUCTO EN PARTICULAR Y FORTALECER SUS ANÁLISIS ESTADÍSTICOS CON BASE EN INFORMACIÓN FIDELIGNA Y ACTUALIZADA	<ul style="list-style-type: none"> • DEFINICIONES Y ABREVIACIONES. • ENTORNO ECONÓMICO MUNDIAL Y DESEMPEÑO DE CHILE • EXPORTACIONES SEGÚN SECTOR PRODUCTIVO • EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES PRODUCTOS. • EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO. • EXPORTACIONES SEGÚN PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO. 	

4. OFICIALIZASE el Reglamento Programa, del "Diplomado en Comercio Internacional", del Centro de Educación Continua de la Universidad de Antofagasta, cuyo texto es el siguiente:

**REGLAMENTO PROGRAMA DE DIPLOMADO
"COMERCIO INTERNACIONAL"**

INTRODUCCIÓN.-

El programa conducente al diplomado en "COMERCIO INTERNACIONAL" en su primera versión año 2015 es una actividad generada por Parménides Ltda. y el Centro de Educación Continua CEC-UA con apoyo de la plataforma virtual de la Universidad de Antofagasta.

El diplomado se desarrolla a través del enfoque de competencias y se orienta a que tanto los contenidos como las prácticas de enseñanza apunten hacia las demandas presentes y futuras de la gestión pública, de modo que la formación proporcionada se constituya en un instrumento para el desarrollo del saber, saber ser, saber hacer, aprender a aprender, aprender a convivir y participar de los cambios.

Las disposiciones que reúne este documento están destinadas a normar los derechos y obligaciones, tanto docentes como económicas, que debe cumplir el alumno regular del programa conducente al Diplomado.

NORMAS DOCENTES Y ECONÓMICAS

Artículo N°1.- De la conformación del cuerpo académico.-

- a. El cuerpo académico del programa estará integrado por Docentes Nacionales e Internacionales con las competencias necesarias para la dictación de los diferentes módulos que componen el programa, pudiendo incorporarse profesionales invitados.
- b. Los académicos dictarán los módulos en las fechas y horarios establecidos por el programa.

Artículo N°2.- De los requisitos de admisión al programa.-

- a. Quien Ingrese al programa en el proceso de admisión 2015 deberá cumplir el requisito mínimo de selección :
 - Ser parte de Empresas con potencial exportador o exportaciones incipientes de la región de Atacama.
 - Ser funcionarios públicos ligados a fomento productivo.

Artículo N°3.- De la calidad de alumno.-

- a. Será alumno regular, quién cumpliendo los requisitos de selección haga efectiva su matrícula y dé cumplimiento a las exigencias docentes del programa, dentro del cronograma que éstas tengan.
- b. Será certificado todo alumno que cumpla con los requisitos académicos establecidos por el programa.

Artículo N° 4.- De la permanencia y eliminación.-

- a. El programa por ser cíclico, no contempla el retiro del mismo. Sin embargo el CEC-UA ante una causa justificada podrá autorizar el retiro de estudios.

Artículo N°5.- De la Evaluación y Avance Curricular.-

- a. El avance curricular estará sujeto a la aprobación de las actividades y/o trabajos que estén programados en cada uno de los módulos del plan de estudio, en las fechas que determine el académico a cargo del módulo y dentro del calendario de inicio y término.

Para acceder el material docente del programa, contenido en la plataforma virtual dispuesta por la Universidad y a las claves de acceso que permita interactuar con el programa, será requisito tener la calidad de alumno regular.

Artículo N°6.- Del pago de matrícula y arancel del programa.-

- a. La matrícula y arancel del programa serán gratuitos y se realizará siguiendo el procedimiento establecido por Parménides Ltda. y ProChile.
- b. Para la admisión 2015 el mes de inicio del programa será establecido de acuerdo a calendarización que establezcan Parménides Ltda. y ProChile.

Artículo N°7.- De la modalidad y duración del diplomado.-

- a. Duración: 2 meses
- b. Número de horas: 128
- c. Número de asignaturas o unidades: 10 módulos
- d. Modalidad: (b-learning, on line o presencial)
- e. Metodología: El Diplomado será dictado por un grupo de prestigiosos expositores nacionales e Internacionales, quienes utilizarán una metodología práctica orientada al comercio exterior, considerando además un sistemático tratamiento conceptual de los temas que se abordan. Para esto, el desarrollo de cada módulo comprende metodología del aprender –haciendo, en la que se genera un contexto de enseñanza –aprendizaje de carácter práctico, integral y constructivista. Esta metodología es eminentemente práctica caracterizándose por una distribución aproximada de un 60% teórica y 10% práctica.

Artículo N°8.- De la certificación.-

Se certificará a los alumnos que cumplan con:

- ♦ Haber cursado y aprobado la totalidad de los módulos del programa: Para la evaluación de los conocimientos adquiridos se valorará el resultado de la participación del alumno en clases, los participantes podrán aprobar el Diplomado si cumplen los siguientes requisitos copulativamente:
 - A) Asistencia: porcentaje igual o superior a 75% de asistencia en clases.
 - B) Aprobación de las evaluaciones con calificación de nota igual o superior a 4,0.
 - C) Desarrollo de un caso práctico (este se entregará en la primera sesión del curso y deberá ser devuelto en la última sesión). El cual será evaluado por una comisión compuesto por representante de Universidad de Antofagasta, Un representante de la empresa Parménides Ltda. Y un representante de ProCHILE, si este último lo estima necesario.

Ponderación Nota final:

1. Pruebas teóricas y casos prácticos 85 %
2. Participación en clases (juego de roles) 15%

El cumplimiento de los requisitos anteriores permitirá la obtención del Diploma y Certificado, entregado por la Universidad de Antofagasta, que indique el nombre del Diplomado "Diplomado en Comercio Internacional", la cantidad de horas cursadas y calificación final.

Artículo N°9.- De las materias docentes y económicas no contempladas en esta normativa.-

- a. Cualquier aspecto docente y administrativo no contemplado en el conjunto de normas precedentes y que tampoco tenga un referente explícito en otra reglamentación de la Universidad de Antofagasta será resuelto en primera y única instancia por Parménides Ltda. en consulta con ProChile Región Atacama.
 - b. Para la admisión 2015 la coordinación del programa de diplomado "COMERCIO INTERNACIONAL" residirá en Parménides Ltda. en conjunto con ProChile Atacama.
- El Reglamento interno puede incorporar todas las situaciones específicas que se estime necesarias para la correcta administración del programa.

ANÓTESE, REGISTRESE Y COMUNIQUESE.

