

## **Programa de Capacitación ANAGENA AG – DuocUC**

### **Diplomado de Comercio Exterior - Versión 2009**

#### **“Gestión Operativa de Comercio Exterior”**

**Código SENCE: PENDIENTE**

#### *Presentación del Programa*

Dado el alto grado de éxito académico logrado en la primera versión del Diplomado de Comercio Exterior "Gestión Operativa de Agencias de Aduana", efectuado el año 2008, tenemos el agrado de presentar a Uds. la versión 2009 del programa, proyecto de capacitación diseñado por la alianza estratégica ANAGENA AG con CFT DuocUC sede Alonso de Ovalle, Santiago, dirigido a profesionales y técnicos dedicados al Comercio Exterior en empresas importadoras y exportadoras, de transporte internacional, entidades bancarias, agencias de aduana, agencias de carga internacional y empresas afines.

Esta nueva versión denominada "Gestión Operativa de Comercio Exterior" ha sido revisada y optimizada sobre la base de los resultados académicos obtenidos y, principalmente, en las encuestas de opinión de docentes y alumnos que participaron en la versión 2008 del Programa, integrando nuevos contenidos y objetivos que lo presentan como una excelente alternativa de inversión en capacitación y desarrollo de nuestro recurso humano.

El programa Diplomado en su totalidad, y cada uno de los módulos componentes del Diplomado, están debidamente inscritos en SENCE, por lo que Uds. podrán acceder al 100% de financiamiento del programa empleando las franquicias tributarias que establece la Ley. Es necesario tener presente los nuevos beneficios tributarios que han sido introducidos recientemente a la normativa SENCE, destinados a fortalecer el capital humano en tiempos de crisis.

Invitamos cordialmente a Uds. a informarse de los detalles de este valioso aporte que ANAGENA AG y CFT DuocUC ofrecen a la comunidad nacional del Comercio Internacional y a participar en el Programa Diplomado de Comercio Exterior Versión 2009.

## *Introducción*

El desarrollo del comercio exterior en Chile está sustentado en una serie de factores condicionantes externos e internos. Algunos de estos factores son la transparencia, expedición y precisión en la coordinación documental y física que requieren las cadenas logísticas de exportación e importación, los que contribuyen a que el mercado chileno sea competitivo frente a los mercados internacionales.

Las empresas dedicadas al Comercio Exterior, integrantes de las cadenas y procesos logísticos, requieren profesionales y técnicos adecuadamente capacitados, entrenados y actualizados para articular todos los eslabones logísticos, de transporte, legales y fiscales relacionados al comercio exterior, de manera de garantizar procesos eficaces y eficientes de importación y de exportación.

La Asociación Nacional de Agentes de Aduana, en alianza estratégica con DuocUC, ha podido detectar estas debilidades y, sistemáticamente, han desarrollado y optimizado el presente Programa Diplomado en Comercio Exterior para satisfacer esta creciente demanda.

## *Objetivos*

Entregar herramientas teórico – prácticas actualizadas para perfeccionar las competencias que permitan al profesional desarrollar una labor proactiva y con valor agregado en su actividad diaria en las distintas áreas del Comercio Exterior y de la Gestión Empresarial.

## *Dirigido a*

Profesionales y Técnicos operativos y administrativos de empresas relacionadas directamente con el comercio exterior, que requieran de una sistematización y actualización de sus conocimientos.

## *Requisitos de ingreso*

- Poseer Título Técnico en Comercio Exterior o afín.
- Desempeño mínimo acreditable de dos años en empresas relacionadas directamente al Comercio Exterior.

## *Metodología*

El Diplomado está estructurado en seis módulos, totalizando 174 horas cronológicas, que incluyen sesiones presenciales, evaluaciones y dos visitas a terreno (Puerto Valparaíso y Puerto Terrestre Los

Andes). Adicionalmente, dos clases magistrales dictadas por autoridades relacionadas al Comercio Internacional Chileno.

El programa está diseñado en forma flexible, permitiendo al empresario y/o alumno escoger los módulos de su interés. La aprobación de cada módulo será certificada por DuocUC, que serán válidos para versiones posteriores hasta completar los requisitos del Diplomado.

Al finalizar el programa aprobando todos los módulos, el alumno obtendrá un Diploma otorgado por CFT DuocUC, dependiente de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

Dado que los cupos son limitados, tendrán prioridad de inscripción aquellas empresas que contraten el Programa Diplomado completo.

### *Fechas de ejecución y Contenidos*

El programa se realizará entre el **04 de agosto y el 17 de diciembre de 2009**, en sesiones vespertinas los días martes y jueves de cada semana, entre 18:30 y 22:30 hrs. en las dependencias de DuocUC sede Alonso Ovalle, Santiago Centro (Padre Alonso de Ovalle N° 1586). Ocasionalmente, se emplearán algunas mañanas de días sábado en ciertos módulos.

Se efectuarán dos visitas profesionales a terreno (Puerto Valparaíso y Puerto Terrestre Los Andes) en dos fechas por confirmar, empleando las mañanas de dos días sábado.

Durante el mes de agosto, una alta autoridad nacional vinculada al comercio exterior chileno expondrá una Clase Magistral que dará realce a la ceremonia de inauguración del programa. De igual forma, la sesión de clausura que se efectuará en diciembre contará con una Clase Magistral dictada por un Director de ANAGENA AG.

<b>Módulo</b>	<b>Nombre del Módulo</b>	<b>Código SENCE</b>	<b>Horas</b>	<b>Inicio</b>	<b>Término</b>
I	Gestión Técnica	12-37-8056-84	42	04/08/2009	03/09/2009
II	Gestión Comercial	12-37-8072-55	12	08/09/2009	15/09/2009
III	Taller Práctico en Comercio Exterior	Pendiente	18	22/09/2009	29/09/2009
IV	Gestión Operativa	12-37-8059-95	40	01/10/2009	22/10/2009
V	Gestión Administrativa en Comercio Internacional	12-37-8069-19	30	27/10/2009	14/11/2009
VI	Gestión de Contabilidad y Finanzas	12-37-8061-57	32	17/11/2009	17/12/2009
	<b>Programa Diplomado</b>	<b>PENDIENTE</b>	<b>174</b>	<b>04/08/2009</b>	<b>17/12/2009</b>

## *Sence: Fomento a la Capacitación*

### **Descuento de la inversión en capacitación a través de los PPM:**

A través de la ley N° 20.326, se ha dispuesto la devolución de la inversión en capacitación a través de los PPM, por lo tanto las empresas ahora pueden descontar mensualmente su inversión, efectuando tal deducción contra sus PPM. Esta medida tiene carácter retroactivo para las acciones de capacitación desarrolladas desde el 1 de Enero de 2009, manteniendo el tope del 1% imputable.

### **Circular del Servicio de Impuestos Internos N° 9 de 2009, Art. 5° y 6° de la Ley 20.326:**

1. Conforme a lo dispuesto por el artículo 5° de la Ley N° 20.326, se establece de manera transitoria la posibilidad de que los contribuyentes del impuesto de primera categoría, puedan rebajar el monto de los PPM que estén obligados a declarar y pagar por los Ingresos Brutos percibidos o devengados a partir de Enero de 2009 y hasta Diciembre de 2009, ambos meses inclusive, por un porcentaje equivalente al 15% o 7%, dependiendo tal rebaja de los Ingresos Brutos Totales, que hayan obtenido en el año calendario 2008, y si han iniciado actividades con posterioridad al 1° de Enero de 2008.
2. Conforme a lo dispuesto en el artículo 6° de la Ley N° 20.326, con el objeto de estimular la capacitación de los trabajadores, esta norma permite de manera transitoria que los contribuyentes descuenten los gastos incurridos en financiamiento de programas de capacitación a favor de los trabajadores contra los PPM a que estén obligados mensualmente durante el año comercial 2009. Sin embargo, podrán efectuar la deducción señalada en los años 2010 y siguientes, siempre que en el respectivo año tributario anterior, hubiesen obtenido Ingresos Brutos Totales, de aquellos a que se refiere el Art. 29° de la Ley sobre Impuesto a la Renta, iguales o inferiores al equivalente a 100.000 UF.  
El régimen a que se refiere este párrafo tiene el carácter de permanente, siempre que los Ingresos Brutos Totales obtenidos en el año tributario anterior no excedan la cantidad indicada.

## *Docentes y Relatores*

Cada contenido será abordado por profesionales de probada experiencia docente, actualizados en la temática central del curso. Participarán como relatores Agentes de Aduana, Docentes y Profesionales de DuocUC.

## Valor del Programa y de los Módulos

El programa Diplomado y cada uno de sus módulos están inscritos y aprobados en SENCE.

Los valores en pesos se detallan en la siguiente tabla:

	<b>Diplomado completo</b>	Módulo 1	Módulo 2	Módulo 3	Módulo 4	Módulo 5	Módulo 6
<b>Valor Público General</b>	<b>696.000</b>	168.000	48.000	72.000	160.000	120.000	128.000

## Matrículas y plazos

### Plazo de inscripciones:

<b>Módulo</b>	<b>Nombre del Módulo</b>	<b>Plazo máximo</b>
I	Gestión Técnica	31-07-2009
II	Gestión Comercial	04-09-2009
III	Taller Práctico en Comercio Exterior	17-09-2009
IV	Gestión Operativa	25-09-2009
V	Gestión Administrativa en Comercio Internacional	23-10-2009
VI	Gestión de Contabilidad y Finanzas	13-11-2009

### Consultas, inscripciones y matrículas:

- Sr. Rodrigo Valenzuela, Encargado del Diplomado, a los teléfonos móvil 99540546 y fijo 02-3540692 o a los mail [ro.valenzuelam@profesor.duoc.cl](mailto:ro.valenzuelam@profesor.duoc.cl) o [diplomado.comex@chile.com](mailto:diplomado.comex@chile.com).
- Srta. Doris Álvarez Piña, Asistente de Coordinación del Diplomado, al fono 02-3540692 o al mail [capacitación.duocuc@gmail.com](mailto:capacitación.duocuc@gmail.com).
- Directamente en página web de ANAGENA AG: [www.anagena.cl](http://www.anagena.cl) sección "Inscripción Diplomado 2009".

### Consultas:

- Sr. Alejandro Laínez, Gerente de ANAGENA AG, a los teléfonos 032-2543491, 032-2543492 o al mail [anagena.gerente@anagena.co.cl](mailto:anagena.gerente@anagena.co.cl).

## Anexo "A"

### *Contenidos del Diplomado "Gestión Operativa de Comercio Exterior"*

#### **I. MÓDULO GESTIÓN TÉCNICA: (42 horas)**

Legislación aduanera  
Nomenclatura Arancelaria y Clasificación aduanera  
Valoración de mercancías en Aduana  
Tributación Aduanera  
Destinaciones Aduaneras de Ingreso, salida y otras, de mercancías del país  
Beneficios de las franquicias para exportadores e importadores  
Infracciones aduaneras, multas, cargos, contrabando, abandono de Mercancías, reclamos de aforo, allanamientos y defensas. Dictámenes.  
Aplicaciones de Software disponibles en Comercio Exterior  
Documentación de base de un despacho; análisis de casos prácticos y problemas comunes en la documentación  
Certificación de origen y Autocertificación en los Tratados Comerciales  
Autorizaciones para importar (Salud, SAG, ISP, Sernapesca, Res. de Uso y Consumo, CDA, etc.)  
Certificaciones para exportar (Salud, SAG, Sernapesca, ISP, etc.)

#### **II. MÓDULO GESTIÓN COMERCIAL: (12 horas)**

Conceptos básicos de Marketing en la gestión del Comercio Exterior  
Atención de Clientes Importadores y exportadores  
Técnicas de Captación y Mantenimiento de clientes  
Certificación de Calidad (ISO 9001: 2008)

#### **III. MÓDULO TALLER PRÁCTICO DE COMERCIO EXTERIOR: (18 horas)**

Conceptos de Mercilogía (Clasificación Arancelaria)  
Confección DUS / DIN / IVV  
Declaración Jurada del Valor y sus antecedentes  
Declaración de antecedentes financieros  
Valoración en Aduana  
Confección Certificados de Origen  
Confección Declaraciones Juradas - Fichas Técnicas  
Confección Certificado Destinación Aduanera (SAG – SALUD - Sanitario - VI1)  
Reintegro simplificado / Exención de derechos bienes de capital Ley 20.269  
Matriz de Conocimiento de Embarque

**IV. MÓDULO GESTIÓN OPERATIVA: (40 horas)**

Operación aduanera de puertos marítimos, aéreos y terrestres  
Normativas que regulan el manejo de Mercancías Peligrosas  
Costos operacionales, almacenajes, demourage, gastos portuarios, Etc.  
Procedimientos para pago y rendición de tributos aduaneros, desembolsos y otros gastos para despachar mercancías de Aduana  
Análisis de casos especiales, problemas comunes y soluciones en el retiro e ingreso de cargas  
Visita a terreno a un puerto terrestre, aéreo y marítimo

**V. MÓDULO GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN COMERCIO INTERNACIONAL: (30 horas)**

Planificación Estratégica  
Organización, procesos operativos y administrativos en Logística Internacional  
Gestión del Recurso Humano en empresas de Comercio Exterior  
Gestión por competencias, técnicas y procedimientos  
Gestión y Liderazgo  
Ética y Responsabilidad Social Empresarial (RSE)  
Técnicas de costeo para operaciones de Comercio Exterior

**VI. MÓDULO GESTIÓN CONTABILIDAD Y FINANZAS: (32 horas)**

Contabilidad Básica, principios contables  
Evaluación de costos operacionales, financieros y precios en el comercio exterior  
Ratios Financieros  
Técnicas de Cobranza  
Solicitud de remesas  
Facturación de Impo. y Expo., Notas de Crédito y Débito, Notas de Cobro y Descuento  
Registros de Ctas. Ctes. Clientes, Normas aduaneras para la custodia de remesas  
Liquidación de gravámenes e impuestos aduaneros, T/C a usar, tipos de G.C.P.  
Normas y requisitos contables exigidos por la D.N.A.  
Informe anual que debe ser remitido a la D.N.A.