



UCSC



UNIVERSIDAD ACREDITADA
NIVEL AVANZADA
Gestión Institucional · Docencia de Posgrado
Investigación · Vinculación con el Medio
PRÓXIMA ACREDITACIÓN MARZO DE 2026

CAMBIA EL FUTURO, HOY



**FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

Diplomado en Gestión de Negocios Internacionales



DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

Nuestro Diplomado en Gestión de Negocios Internacionales, busca identificar, en forma detallada, las bases que sustentan el comercio internacional. Con foco en un entorno globalizado y conceptos asociados, permitiendo reconocer implicancias, ventajas y desventajas que el comercio internacional tiene para Chile, en cuanto a productos y servicios.

El programa busca formar un profesional con habilidades y competencias adecuadas en la elaboración de propuestas estratégicas de comercio internacional y la correcta aplicación de herramientas y estrategias para un entorno globalizado de comercialización de productos y servicios.



Módulo 1

Fundamentos del Comercio Internacional

Identifica y reconoce fuentes de información normativa técnica, comercial y jurídica que sustentan el comercio internacional, en un entorno globalizado, reconociendo las implicancias, ventajas y desventajas que el comercio internacional tiene para Chile.

Módulo 2

Propósito de la Internacionalización de las empresas

Identifica las ventajas y beneficios que tiene para las empresas el proceso de expansión Internacional.

Módulo 3

Análisis de Procesos de Apertura Comercial en Chile

Comprende la contextualización de la actual política comercial del país, determinando la importancia que el sector del comercio exterior ha tenido en el desarrollo de Chile, tanto en su crecimiento económico como en los aspectos sociales.

Módulo 4

Negociación Internacional

Aplica las herramientas necesarias para manejar de manera correcta una negociación internacional dentro de la empresa.

Módulo 5

Gestión de Logística Internacional

Aplica herramientas para internalizar procesos involucrados en la gestión logística internacional, revisando y analizando conceptos de indicadores logístico-internacionales para algunos países, desarrollados por el banco mundial.

Módulo 6

Gestión de Transportes y Seguros Internacionales

Aplica procesos de distribución física de mercancías, la negociación, el financiamiento y normativa, para facilitar el proceso de toma de decisiones en la elección de fletes y seguros internacionales.

Módulo 7

Estrategia de Marketing Internacional

Formula un plan de negocios en el comercio internacional, partiendo de la planeación y del conocimiento de las estrategias de mercadotecnia internacional, que debe desarrollar cada empresa que desee exportar e importar. Además de cómo invertir y posicionarse en el mercado de su interés.



Módulo 8

Intervención Bancaria: Formas de Pago y Operaciones en Comercio Exterior

Identifica en forma detallada las distintas formas de pago utilizadas en los negocios Internacionales a través de procesos y operaciones de comercio internacional que los bancos e instituciones financieras realizan en sus respectivos departamentos de comercio exterior.

Módulo 9

Evaluación de Costos Operacionales, Financieros y Fijación de Precios en Comercio Exterior

Evalúa costos de las exportaciones e importaciones para fijar correctamente los precios de sus productos, lo cual es fundamental para lograr la competitividad de su negocio.

Módulo 10

Destinaciones Aduaneras de Ingreso de Mercaderías

Explica en forma detallada los regímenes aduaneros de Ingreso de Mercadería, que se aplican en Chile, considerando procedimientos, normativas y operatoria de comercio exterior para el ingreso de Mercancía del territorio nacional.

Módulo 11

Destinaciones Aduaneras de Salida de Mercaderías

Explica en forma detallada los regímenes aduaneros de Salida de Mercadería, que se aplican en Chile, considerando procedimientos, normativas y operatoria de comercio exterior para la salida de Mercancía del territorio nacional.

Módulo 12

Exportación de Servicios

Identifica las bases y fundamentos conceptuales de la exportación de servicios con la finalidad de que pueda considerar este proceso como una estrategia de internalización en la empresa, reconociendo los beneficios que tiene para las comercializadoras de Servicios la exportación de su oferta.





Andrés Olivares Valdivia

/ Ingeniero en Transporte Marítimo y Puertos, Universidad del Mar

- Ingeniero Comercial, Universidad Andrés Bello
- Diplomado en Comercio Exterior de Asexma, Universidad Diego Portales
- Diplomado en Gestión de Personas, Universidad Adolfo Ibáñez
- Su experiencia laboral la ha ejercido principalmente en empresas Navieras y Agencias Marítimas, por más de 20 años, en distintas posiciones en los ámbitos operativos, administrativos y comerciales, por otra parte, participando en gremios como Presidente del consejo local de la Cámara Marítima y Portuaria de Chile (Biobío) y miembro de la Mesa de Comercio Exterior de la Región del Biobío, como parte de su comité ejecutivo
- Además se ha desempeñado como docente en materias de comercio exterior en Universidad Andrés Bello y Duoc UC



Sandra Ibáñez Hinojosa

/ Ingeniera Comercial y Licenciada en Ciencias de la Administración de Empresas, Universidad de Concepción

- Magíster en Política y Gobierno, Universidad de Concepción
- Postulada en Derecho Administrativo General, Universidad de Concepción
- Diplomada en Política Comercial, Universidad de Chile
- Diplomada en Estudios Europeos, Cátedra Jean Monnet
- Diplomada en Liderazgo y Habilidades Directivas, Universidad del Desarrollo
- Diplomada en Estrategias de Enseñanza y Aprendizaje Digital, Universidad San Sebastián
- Diplomada en Gerencia Social y Políticas Públicas, FLACSO
- Actual directora regional del Servicio de Registro Civil e Identificación de la Región del Biobío
- Se desempeñó como jefa de División de Fomento e Industria y jefa de División de Presupuestos e Inversión del Gobierno Regional del Biobío; Directora de Extensión Académica y Servicios, Universidad Católica de la Santísima Concepción; Directora de Postgrados y Desarrollo Profesional para la sede Concepción, Universidad San Sebastián; y Directora Regional de ProChile para la Región del Biobío
- En el ámbito académico, se desempeña como docente de programas de pregrado y postgrado en distintas universidades
- Adicionalmente es integrante del directorio de Puertos de Talcahuano





Nelson Estrada Toledo

/ Ingeniero Comercial y Licenciado en Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad del Bío-Bío

- MBA (Master of Business Administration), Universidad de Chile
- Curso de especialización en “Comercio Exterior”, Southwestern University of Finance and Economics / Swufe, República de China
- Profesional con más de 20 años de experiencia en comercio exterior en empresas de la industria pesquera, alimentaria y automotriz, en las cuales ha asumido posiciones de gerencia, jefatura y de asesor externo
- Es Director Académico del Diplomado en Gestión de Negocios Internacionales UCSC, además de docente y relator de Comercio Exterior de programas de pregrado y postgrado en distintas universidades del país



Fernando Cabezas Bagatelas

/ Ingeniero Comercial, Universidad de Valparaíso

- Ingeniero (e) en Comercio Internacional, Universidad del Mar
- Advanced Management Program - AMP, ESE Business School, Universidad de los Andes
- Programa de alta dirección, con pasantía en el IESE Business School, Universidad de Navarra, Barcelona
- Ha participado de la Academia de Líderes del Banco Bul, seminarios y estudios generales en el ámbito de la administración, comercio y finanzas
- Laboralmente, se ha desempeñado en multinacionales relacionadas a la producción y exportación de frutas, y principalmente en la Banca, en áreas de Wholesale, Banca Mayorista y Retail, por más de 20 años



Universidad
Católica
de la Santísima
Concepción



UCSC

DIRECCIÓN DE FORMACIÓN CONTINUA Y SERVICIOS



UNIVERSIDAD ACREDITADA
NIVEL AVANZADA
Gestión Institucional · Docencia de Pregrado
Investigación · Vinculación con el Medio
PRÓXIMA ACREDITACIÓN MARZO DE 2026

CONTACTO

formacioncontinua@ucsc.cl

 +56 9 9610 8778