



UNIVERSIDAD DE CHILE  
CONTRALORIA

UNIDAD JURIDICA  
FEN - U. DE CHILE  
Recibido: .....  
Nombre: .....  
Fecha: ..... 29/9/15

Decanato	
FEN U. CHILE	
N°	0834
Recibido	29 SEP 2015
Contestado	.....

CONUCHILE (O) N° 894-

ANT. : Decreto Exento N° 21528 de 15 de junio de 2015 y Decreto Exento N°26668 de 23 de julio de 2015 de la Facultad de Economía y Negocios.

MAT. : Cursa con alcance decretos exentos que indica.

SANTIAGO, 25 SEP 2015

DE : CONTRALOR DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE.  
A : DECANO FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS.

Esta Contraloría ha dado curso a los Decretos Universitarios Exentos del Rubro en virtud de la cual se aprueban anexos al Convenio de Colaboración Académica entre la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile e IBS-SP International Business School of Sao Paulo, en el entendido que la forma de pago contemplada en la Cláusula Tercero de dichos anexos, corresponde a un imposición de la contraparte que constituye un elemento esencial para su tramitación y concreción, de tal manera que su modificación o alteración por parte de la Facultad impedirían la suscripción del anexo en comento.

Lo saluda atentamente

*Antonio Zapata Cáceres*

ANTONIO ZAPATA CÁCERES.

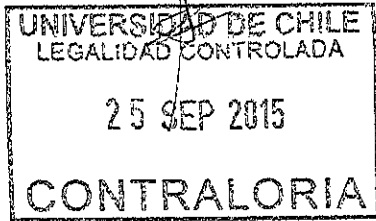
Contralor



DISTRIBUCION

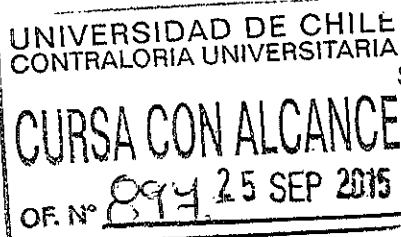
- 1.-Sr Decano de Facultad de Economía y Negocios.
- 2.- Archivo.

AZC/mgg



MAT.: APRUEBA ANEXO CONVENIO DE COLABORACION ACADÉMICA ENTRE FACULTAD DE ECONOMIA Y NEGOCIOS DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE (ESCUELA DE POSTGRADO) E IBS-SP INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL OF SÃO PAULO

DECRETO EXENTO N° 0021528/2015



Santiago, 15 de Junio de 2015

VISTOS:

Lo dispuesto en el DFL N° 153 de 1981, modificado por DFL N° 3 de 2006, ambos del Ministerio de Educación; Decreto Universitario N°001662 de 1983, D.U. N°0010069 de 2009, en los D.U. N° 2824 y 2802, ambos de 2014; D.U. N° 5316 de 2010; D.U. N° 0013836 de 2012; D.U. N° 007732 de 1996; D.U. N° 2075 de 2015; en las atribuciones que me otorga el cargo de Decano de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile; y en la Resolución N° 1600 de Contraloría General de la República.

CONSIDERANDO:

1. Que la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile a través de su Escuela de Postgrado imparte el Programa de Magíster en Administración sin Mención (MBA) y con menciones a través del cual entrega formación especializada en administración y negocios a profesionales de diferentes áreas.
2. Que en el desarrollo de las actividades curriculares del mencionado programa se contempla la realización del **International Study Seminar (ISS)**, como actividad de carácter obligatorio para todos los alumnos con el objetivo de brindarles una experiencia internacional global que contribuya a su formación académica. Por lo anterior, las actividades y sus costos se encuentran incluidas en el valor del programa correspondiente y en consecuencia cada alumno asume el costo de ellas, siendo la Escuela de Postgrado quien gestiona su participación y asistencia a las Universidades.
3. Que los ISS se deben desarrollar en colaboración con diversas Universidades extranjeras del más alto nivel académico con el objetivo de garantizar el aprendizaje esperado.
4. Que, de acuerdo a lo informado por la Jefa de Asuntos Académicos de la Escuela de Postgrado, Sra. Erna Seitz Raimann estas actividades cumplen con las condiciones arriba indicadas.
5. Que tanto la Facultad de Economía y Negocios como la **IBS-SP INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL OF SÃO PAULO** tienen intereses en común, en particular aquellos relacionados con labores de docencia, investigación y difusión de prácticas gerenciales tendientes al desarrollo de América Latina, el intercambio estudiantil y, en especial, la promoción de actividades en el campo del conocimiento que ambas instituciones desarrollan.

**DECRETO:**

1. Apruébese Anexo de convenio de colaboración académica con fecha 6 de abril de 2015 entre la Facultad de Economía y Negocios e **IBS-SP INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL OF SÃO PAULO**. El texto que por este acto se aprueba, se entiende formar parte del presente decreto, y se reproduce a continuación.

En Santiago de Chile, a 6 de abril de 2015, entre la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, representada por su Decano don Manuel Agosin Trumper, Cédula Nacional de Identidad N° 5.221.140-9, ambos domiciliados en Diagonal Paraguay N° 205, Cuarto Piso de la comuna de Santiago, Chile, en adelante e indistintamente la "FEN o la Facultad" y por la otra IBS-SP INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL OF SÃO PAULO, representada por Ricardo Pitelli de Britto, en el Campus es: Rua. Vergueiro, 1211 - Liberdade, SP, 01504-001 Brasil, en adelante la IBS-SP han acordado lo siguiente:

**ANTECEDENTES:**

1. Que la FEN y la IBS-SP INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL OF SÃO PAULO tienen intereses comunes entre los intervinientes en este convenio, el particular en labores de docencia, investigación y difusión de prácticas gerenciales tendientes al desarrollo de América Latina, intercambio estudiantil y en especial promover la realización de actividades que tengan incidencia directa en el campo del conocimiento que ambas instituciones desarrollan.
2. Que con ocasión de lo anterior, las partes suscribieron un convenio de colaboración con fecha 22 de diciembre de 2014, el cual consta en Decreto Exento N° 008897 de 20 de marzo de 2015.
3. Que en conformidad a las cláusulas del mencionado convenio, las partes podrán suscribir convenios adicionales para concretar las acciones de colaboración pactadas previamente.

**PRIMERO:**

El objeto de éste convenio adicional consiste en la realización del Seminario Internacional del Programa "Estrategia para Países Emergentes Enfocados en el Mercado Brasileño", por parte de la IBS-SP, de acuerdo con la descripción de abajo:

- a. Programa organizado y promovido por la IBS-SP en el campus de la Universidad Paulista, con visitas a empresas y actividades de evaluación, entre los días 19 y 26 de septiembre de 2015.
- b. La programación del curso tratará sobre temas de negocios y el ambiente económico de Brasil, detallados en cuadro siguiente, con clases, visitas de negocios, actividades académicas curriculares y extracurriculares de lunes a viernes en los periodos de mañana y tarde.

<b>Economía Internacional y Economía de Brasil</b>	Histórico de las relaciones económicas internacionales de Brasil. Inserción de la economía brasileña en la globalización – Vulnerabilidades externas. Competitividad internacional de la economía brasileña. Diplomacia y política externa en Brasil: formulación, ejecución y la cuestión de la soberanía nacional. Política externa brasileña en los gobiernos FHC, Lula y Dilma. Relaciones de Brasil con América Latina.
--	--

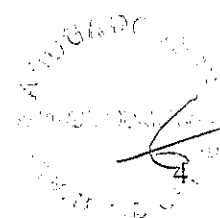
*[Handwritten signature and stamp]*  
2

<b>Datos recientes de la Economía Brasileña, evolución reciente del aumento de renta y efectos en el empleo</b>	Conducción de la política monetaria e sus aspectos operacionales. Naturaleza e funciones del Banco Central y del Banco del Brasil. Dinámica del mercado interbancario. La economía basada en el crédito versus a economía basada en el mercado de capitales. Importancia de las políticas de financiamiento en la economía brasileña.
<b>Emprendimiento y Negocios. Ejemplos en Brasil</b>	1. Emprendimiento Profesional: Dimensión teórica y práctica: escenario del emprendimiento e innovación en Brasil. Concepto de Lean Startup, Business Model Canvas. 2 Emprendimiento Corporativo - Alineamiento personal y profesional, Liderazgo - Papeles y responsabilidades demandados. Cuestiones comportamentales; técnicas que posibilitan una gerencia de carrera eficaz e alineada con el plano estratégico personal.
<b>Cultura de Negocios y Gestión</b>	Modelos de gestión. Ambiente e cultura organizacional. Cluster y redes de negocios en Brasil: Case. Ética empresarial. Gobierno corporativo en Brasil. Diversidad cultural. Gestión de mudanzas. Desafíos para Implementación del Plano Estratégico.
<b>Finanzas Internacionales</b>	Introducción; Realidad: Qué significa finanzas en países emergentes? • Como crear valor en un país en desarrollo. El dilema del crecimiento Brasileño. Levantamiento de recursos. Impuestos en países emergentes: el Caso de Brasil. Costo de la Mercadería Vendida
<b>Responsabilidad Social Corporativa</b>	Conceptos generales de gobierno Corporativo en Brasil. Ley SarbanesOxley, funcionamiento de los órganos sociales: asamblea general, consejo de administración, directorio estatutario y consejo fiscal. Responsabilidad Social: Case Study Brasil
<b>Marketing Internacional y Retail. Ejemplos de en Brasil</b>	Marketing comportamental. Abordaje comportamental de opción y toma de decisión. Estudios empíricos sobre comportamiento del consumidor. O escenario del comercio minorista en Brasil. Técnicas y Tendencias de Marketing en el Ponto de Venda

- c. En el programa está incluido: Curso temático, el material didáctico, transporte a las visitas de las empresas, la emisión de los certificados por la Unip (Universidade Paulista), almuerzo de lunes a viernes.
- d. Coordinación y responsabilidad académica: El Prof. Ricardo Britto, Doctor por la IBS-SP en Administración.
- e. Profesores: Doctores y Magísteres de la IBS-SP, con experiencia académica y profesional, y ponencias con expertos de mercado.
- f. Costo por participante: US\$ 1.240 (mil doscientos cuarenta dólares americanos) por la parte académica que de acuerdo a la cláusula tercera del convenio de colaboración vigente entre las partes es de cargo de la FEN.

- g. Grupo de 38 alumnos, abajo denominados, totalizando US\$ 47.120 (cuarenta y siete mil, ciento veinte dólares americanos). El grupo estará conformado por los siguientes alumnos

APELLIDOS	NOMBRES	PASAPORTE
Alarcon Espejo	Javier Matías	136362453
Alfaro Dubost	Jose Luis	113778881
Álvarez Marchant	Leonardo Sebastián	163006111
Astudillo Acevedo	Marianela	122466817
Barra Ortega	Fernando Javier	100792427
Campos Cuevas	Soraya Priscilla	147164521
Caro Díaz	Karín Alejandra	134738030
Carquin Ortiz	Wladimir	119713439
Castro Bartolo	Alejandro Manuel	163496348
Dieguez Mesias	Raul Eduardo	106472262
Espinoza Sandoval	Mario Alejandro	140729868
Ferreira Seguel	Nelson Patricio	132107505
Franke Orellana	Jhonny Hermann	87649849
Gonzalez Gonzalez	Patricio	160055049
Gutierrez Saieg	Felipe Ignacio	158293889
Hereme Ruedlinger	Ingrid Karyna	152612761
Latapiat Rozas	Javier	124080185
Lobos Muñoz	Ana María	157306782
Lucero Marécaux	Nicolás Ernesto	160209283
Marín Espinosa	Michel Patricio	100663872
Oyarzún Álvarez	Maria Paz	157590359
Palacios Sessarego	Mauricio	154202064
Palma Bustamante	Juan Guillermo	15661615K
Quintero Carcamo	Francisco Javier	104004717
Ramon Brito	Santos	245770308
Reyes Sereño	Denise	128808388
Rodriguez Merino	Carolina Elizabeth	136728814
Rosas Diaz	Maria Ester	160144491
Salazar Garofalo	Nathalia	246843929
Sánchez Albornoz	Adolfo Ariel	132703779
Toledo Vergara	Luis Orlando	124056950
Torres Araya	Pedro	156785407
Torres Ramírez	Henry	137268787
Trebilcock Gac	Javiera Francisca	161274216
Varela Alegre	Sergio	162030388
Vielma Cornejo	Claudio Eduardo	156346942
Yañez González	Carmen Gloria	119467667
Zamora Coronado	Jorge	162384813

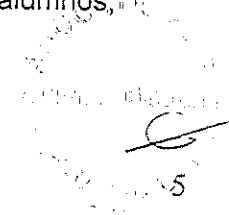


## **SEGUNDO: OBLIGACIONES DE LA IBS**

- 1) Proveer clases de alto nivel para los alumnos de la Escuela de Postgrado de la FEN en las fechas y horarios que las contrapartes encargadas por cada entidad convendrán, en idioma Español con profesores brasileños;
- 2) Organizar y proveer transporte para las visitas a empresas con la presencia de un tutor del programa en las cuales los estudiantes tendrán la posibilidad de hablar directamente con representantes de la empresa visitada para saber más sobre el negocio, sus estrategias y acciones de mercado;
- 3) Informar con antelación a los participantes del programa sobre las clases y sus contenidos, sobre las visitas y sus objetivos, ofreciendo las condiciones necesarias para el pleno aprovechamiento de las actividades;
- 4) Disponer de los materiales didácticos en versión impresa y electrónica (cuando posible) a los participantes en el momento más adecuado para consulta y preparación para las clases;
- 5) Organizar el proceso de evaluación del aprovechamiento del curso, estableciendo criterios claros para la definición del grado final de los alumnos;
- 6) Elaborar y enviar a la FEN un informe completo sobre la participación de los alumnos en este programa, con informaciones individualizadas sobre presencia en clases y actividades, además del grado final de cada participante;
- 7) Entregar los certificados emitidos por la UNIP a los participantes que obtengan grado final igual o superior a 70% (nota 7, en la escala de 0 a 10) y presencia igual o superior a 80% (considerando 10 encuentros en el total, 5 por las mañanas y 5 por las tardes.
- 8) Este convenio excluye expresamente cualquier tipo de prestación de índole turística, tales como reserva de vuelos, reserva de hoteles, asistencia con el equipaje etc., los cuales podrán ser gestionados por la IBS, sin que éste asuma la responsabilidad sobre estos servicios.

## **TERCERO: OBLIGACIONES DE LA FEN**

- 1) La FEN tiene la obligación de pagar los costos de participación de sus alumnos en el Seminario Internacional organizado por IBS en máximo dos cuotas:
  - 50% (US\$ 23.560 veinte y tres mil quinientos sesenta dólares americanos) hasta el 15 de agosto de 2015 y
  - los 50% restantes (US\$ 23.560 veinte y tres mil quinientos sesenta dólares americanos) hasta el 15 de septiembre de 2015; previa aprobación del acto administrativo correspondiente.
- 2) Proveer informaciones individualizadas sobre cada participante del programa, específicamente su formación académica y experiencia profesional, condiciones especiales de salud del alumno, número de teléfono en Chile con el nombre de persona a quien se debe llamar en caso de urgencia;
- 3) La FEN se compromete al seguro viaje de los alumnos e informar hasta el 15 de septiembre de 2015 el número de Boucher y el número de teléfono al cual se debe llamar en Brasil;
- 4)
- 5) Informar hasta el 15 de agosto de 2015 sobre cambios en la lista de alumnos;



**CUARTO:**

En todo lo no convenido expresamente por el presente instrumento se regulará por lo contenido en el Decreto Exento N° 008897 de 2015.

Conforme a todo lo especificado anteriormente, ambas partes firman el presente convenio, otorgando validez al mismo.

2. Impútese el Ingreso correspondiente al Título Ingresos, Subtítulo 1, Ítem 1.1 del presupuesto universitario vigente.

Anótese, comuníquese y regístrese

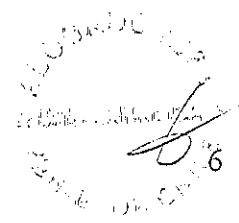
  
  
**SERGIO OLAVARRÍA SOTO**  
Vicedecano

  
  
**MANUEL AGOSIN TRUMPER**  
Decano

  
  
**CAROL YAÑEZ VELOZ**  
Director Económico y Administrativo (S)

Distribución:

1. Recursos Humanos
2. Unidad Jurídica
3. Archivo



0021528

## ANEXO CONVENIO COLABORACIÓN ACADEMICA

---

En Santiago de Chile, a 6 de abril de 2015, entre la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, representada por su Decano don Manuel Agosin Trumper, Cédula Nacional de Identidad N° 5.221.140-9, ambos domiciliados en Diagonal Paraguay N° 205, Cuarto Piso de la comuna de Santiago, Chile, en adelante e indistintamente la "FEN o la Facultad" y por la otra IBS-SP INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL OF SÃO PAULO, representada por Ricardo Pitelli de Britto, en el Campus es: Rua. Vergueiro, 1211 - Liberdade, SP, 01504-001 Brasil, en adelante la IBS-SP han acordado lo siguiente:

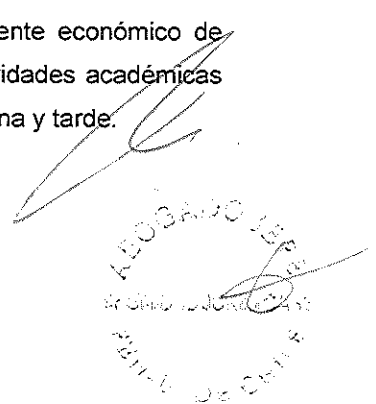
### **ANTECEDENTES:**

1. Que la FEN y la IBS-SP INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL OF SÃO PAULO tienen intereses comunes entre los intervinientes en este convenio, el particular en labores de docencia, investigación y difusión de prácticas gerenciales tendientes al desarrollo de América Latina, intercambio estudiantil y en especial promover la realización de actividades que tengan incidencia directa en el campo del conocimiento que ambas instituciones desarrollan.
2. Que con ocasión de lo anterior, las partes suscribieron un convenio de colaboración con fecha 22 de diciembre de 2014, el cual consta en Decreto Exento N° 008897 de 20 de marzo de 2015.
3. Que en conformidad a las cláusulas del mencionado convenio, las partes podrán suscribir convenios adicionales para concretar las acciones de colaboración pactadas previamente.

### **PRIMERO:**

El objeto de éste convenio adicional consiste en la realización del Seminario Internacional del Programa "Estrategia para Países Emergentes Enfocados en el Mercado Brasileño", por parte de la IBS-SP, de acuerdo con la descripción de abajo:

- a. Programa organizado y promovido por la IBS-SP en el campus de la Universidad Paulista, con visitas a empresas y actividades de evaluación, entre los días 19 y 26 de septiembre de 2015.
- b. La programación del curso tratará sobre temas de negocios y el ambiente económico de Brasil, detallados en cuadro anexo, con clases, visitas de negocios, actividades académicas curriculares y extracurriculares de lunes a viernes en los periodos de mañana y tarde.



LEONARDO TRUMPER  
Decano Facultad de Economía y Negocios  
Universidad de Chile



<b>Economía Internacional y Economía de Brasil</b>	Histórico de las relaciones económicas internacionales de Brasil. Inserción de la economía brasileña en la globalización – Vulnerabilidades externas. Competitividad internacional de la economía brasileña. Diplomacia y política externa en Brasil: formulación, ejecución y la cuestión de la soberanía nacional. Política externa brasileña en los gobiernos FHC, Lula y Dilma. Relaciones de Brasil con América Latina.
<b>Datos recientes de la Economía Brasileña, evolución reciente del aumento de renta y efectos en el empleo</b>	Conducción de la política monetaria e sus aspectos operacionales. Naturaleza e funciones del Banco Central y del Banco del Brasil. Dinámica del mercado interbancario. La economía basada en el crédito versus a economía basada en el mercado de capitales. Importancia de las políticas de financiamiento en la economía brasileña.
<b>Emprendimiento y Negocios. Ejemplos en Brasil</b>	1. Emprendimiento Profesional: Dimensión teórica y práctica: escenario del emprendimiento e innovación en Brasil. Concepto de Lean Startup, Business Model Canvas. 2 Emprendimiento Corporativo - Alineamiento personal y profesional, Liderazgo - Papeles y responsabilidades demandados. Cuestiones comportamentales; técnicas que posibilitan una gerencia de carrera eficaz e alineada con el plano estratégico personal.
<b>Cultura de Negocios y Gestión</b>	Modelos de gestión. Ambiente e cultura organizacional. Cluster y redes de negocios en Brasil: Case. Ética empresarial. Gobierno corporativo en Brasil. Diversidad cultural. Gestión de mudanzas. Desafíos para implementación del Plano Estratégico.
<b>Finanzas Internacionales</b>	Introducción; Realidad: Qué significa finanzas en países emergentes? • Como crear valor en un país en desarrollo. El dilema del crecimiento Brasileño. Levantamiento de recursos. Impuestos en países emergentes: el Caso de Brasil. Costo de la Mercadería Vendida
<b>Responsabilidad Social Corporativa</b>	Conceptos generales de gobierno Corporativo en Brasil. Ley SarbanesOxley, funcionamiento de los órganos sociales: asamblea general, consejo de administración, directorio estatutario y consejo fiscal. Responsabilidad Social: Case Study Brasil
<b>Marketing Internacional y Retail. Ejemplos de en Brasil</b>	Marketing comportamental. Abordaje comportamental de opción y toma de decisión. Estudios empíricos sobre comportamiento del consumidor. O escenario del comercio minorista en Brasil. Técnicas y Tendencias de Marketing en el Ponto de Venda

- c. En el programa está incluido: Curso temático, el material didáctico, transporte a las visitas de las empresas, la emisión de los certificados por la Unip (Universidade Paulista), almuerzo de lunes a viernes.
- d. Coordinación y responsabilidad académica: El Prof. Ricardo Britto, Doctor por la IBS-SP en Administración.
- e. Profesores: Doctores y Magísteres de la IBS-SP, con experiencia académica y profesional, y ponencias con expertos de mercado.
- f. Costo por participante: US\$ 1.240 (mil doscientos cuarenta dólares americanos) por la parte académica que de acuerdo a la cláusula tercera del convenio de colaboración vigente entre las partes es de cargo de la FEN.
- g. Grupo de 38 alumnos, abajo denominados, totalizando US\$ 47.120 (cuarenta y siete mil, ciento veinte dólares americanos). El grupo estará conformado por los siguientes alumnos

APELLIDOS	NOMBRES	PASAPORTE
Alarcon Espejo	Javier Matías	136362453
Alfaro Dubost	Jose Luis	113778881
Álvarez Marchant	Leonardo Sebastián	16300611-1
Astudillo Acevedo	Marianela	122466817
Barra Ortega	Fernando Javier	100792427
Campos Cuevas	Soraya Priscilla	147164521
Caro Díaz	Karín Alejandra	134738030
Carquin Ortiz	Wladimir	119713439
Castro Bartolo	Alejandro Manuel	163496348
Dieguez Mesias	Raul Eduardo	106472262
Espinoza Sandoval	Mario Alejandro	140729868
Ferreira Seguel	Nelson Patricio	132107505
Franke Orellana	Jhonny Hermann	87649849
Gonzalez Gonzalez	Patricio	160055049
Gutierrez Saieg	Felipe Ignacio	158293889
Hereme Ruedlinger	Ingrid Karyna	152612761
Latapiat Rozas	Javier	124080185
Lobos Muñoz	Ana María	157306782
Lucero Marécaux	Nicolás Ernesto	160209283
Marín Espinosa	Michel Patricio	100663872
Oyarzún Álvarez	Maria Paz	157590359
Palacios Sessarego	Mauricio	154202064
Palma Bustamante	Juan Guillermo	15661615K
Quintero Carcamo	Francisco Javier	104004717
Ramon Brito	Santos	245770308
Reyes Sereño	Denise	128808388
Rodriguez Merino	Carolina Elizabeth	136728814
Rosas Díaz	Maria Ester	160144491
Salazar Garofalo	Nathalia	246843929
Sánchez Albornoz	Adolfo Ariel	132703779
Toledo Vergara	Luis Orlando	124056950
Torres Araya	Pedro	156785407
Torres Ramírez	Henry	137268787
Trebilcock Gac	Javiera Francisca	161274216
Varela Alegre	Sergio	162030388
Vielma Cornejo	Claudio Eduardo	156346942
Yañez González	Carmen Gloria	119467667
Zamora Coronado	Jorge	162384813

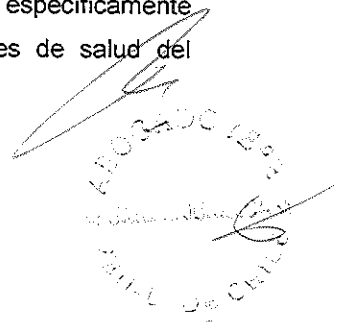
## **SEGUNDO: OBLIGACIONES DE LA IBS**

- 1) Proveer clases de alto nivel para los alumnos de la Escuela de Postgrado de la FEN en las fechas y horarios que las contrapartes encargadas por cada entidad convendrán, en idioma Español con profesores brasileños;

- 2) Organizar y proveer transporte para las visitas a empresas con la presencia de un tutor del programa en las cuales los estudiantes tendrán la posibilidad de hablar directamente con representantes de la empresa visitada para saber más sobre el negocio, sus estrategias y acciones de mercado;
- 3) Informar con antelación a los participantes del programa sobre las clases y sus contenidos, sobre las visitas y sus objetivos, ofreciendo las condiciones necesarias para el pleno aprovechamiento de las actividades;
- 4) Disponer de los materiales didácticos en versión impresa y electrónica (cuando posible) a los participantes en el momento más adecuado para consulta y preparación para las clases;
- 5) Organizar el proceso de evaluación del aprovechamiento del curso, estableciendo criterios claros para a definición del grado final de los alumnos;
- 6) Elaborar y enviar a la FEN un informe completo sobre la participación de los alumnos en este programa, con informaciones individualizadas sobre presencia en clases y actividades, además del grado final de cada participante;
- 7) Entregar los certificados emitidos por la UNIP a los participantes que obtengan grado final igual o superior a 70% (nota 7, en la escala de 0 a 10) y presencia igual o superior a 80% (considerando 10 encuentros en el total, 5 por las mañanas y 5 por las tardes.
- 8) Este convenio excluye expresamente cualquier tipo de prestación de índole turística, tales como reserva de vuelos, reserva de hoteles, asistencia con el equipaje etc., los cuales podrán ser gestionados por la IBS, sin que éste asuma la responsabilidad sobre estos servicios.

### **TERCERO: OBLIGACIONES DE LA FEN**

- 1) La **FEN** tiene la obligación de pagar los costos de participación de sus alumnos en el Seminario Internacional organizado por **IBS** en máximo dos cuotas:
  - 50% (US\$ 23.560 veinte y tres mil quinientos sesenta dólares americanos) hasta el 15 de agosto de 2015 y
  - los 50% restantes (US\$ 23.560 veinte y tres mil quinientos sesenta dólares americanos) hasta el 15 de septiembre de 2015; previa aprobación del acto administrativo correspondiente.
- 2) Proveer informaciones individualizadas sobre cada participante del programa, específicamente su formación académica y experiencia profesional, condiciones especiales de salud del



alumno , número de teléfono en Chile con el nombre de persona a quien se debe llamar en caso de urgencia;

- 3) La FEN se compromete al seguro de viajes de los alumnos e informar hasta el 15 de septiembre de 2015 el número del Boucher y el número de teléfono al cual se debe llamar en Brasil.
- 4)
- 5) Informar hasta el 15 de agosto de 2015 sobre cambios en la lista de alumnos;

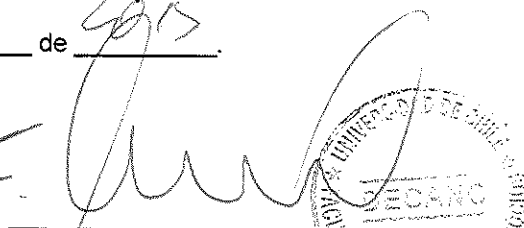
**CUARTO:**

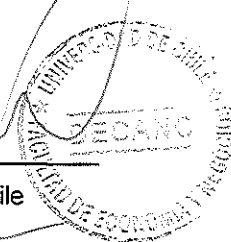
En todo lo no convenido expresamente por el presente instrumento se regulará por lo contenido en el Decreto Exento N° 008897 de 2015.

Conforme a todo lo especificado anteriormente, ambas partes firman el presente convenio, otorgando validez al mismo.

São Paulo, 8 de Junho de 2015.

  
\_\_\_\_\_  
TBS - América Latina

  
\_\_\_\_\_  
FEN - Universidad de Chile



Prof. Ricardo Pitelli de Britto  
Diretor Geral  
IBS - International Business School of São Paulo

