



Santiago, 19 de marzo de 2010

## RESOLUCIÓN EXENTA N° J- 0 2 2 6 /

**VISTOS :** Lo dispuesto en la Ley 18575; los artículos 3° y 6° del Decreto con Fuerza de Ley N° 53 de 1979 del Ministerio de Relaciones Exteriores y la Resolución N°1.600 de 30 de octubre de 2008 de la Contraloría General de la República; y

### CONSIDERANDO :

1. Que a la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales – en adelante “ProChile”, le compete especialmente colaborar, dentro del contexto de la política económica que fije el Gobierno, al desarrollo de las exportaciones del país, a través de la promoción, diversificación y estímulo del comercio exterior, siendo otra de sus funciones formular a los sectores público y privado proposiciones para el óptimo aprovechamiento de los mercados internacionales.
2. Que entre las políticas del Gobierno de Chile en estas materias, se encuentra aquella que se orienta al logro de un desarrollo rural sustentable, una de cuyas proyecciones en el ámbito internacional, es el desarrollo de mercados externos.
3. Que la Ley de Presupuestos para el Sector Público asigna recursos a la Subsecretaría de Agricultura, parte de los cuales están destinados al financiamiento programático del sector agropecuario y que dicha Subsecretaría transfiere recursos a DIRECON, para el financiamiento de las acciones que se ejecutan para los proyectos y actividades de promoción, los que son administrados a través de la Dirección de Promoción de Exportaciones – ProChile, de DIRECON, que ha focalizado parte de esos recursos en líneas programáticas orientadas a la internacionalización de la Agricultura Campesina.
4. Que una de esas líneas programáticas tiene como objetivo específico insertar en los mercados internacionales en condiciones competitivas, sostenibles y rentables a empresas individuales y asociativas que son parte del universo de la agricultura campesina, a cuyo fin se ha diseñado el “Programa de Internacionalización para la Agricultura Campesina - PIAC”, que considera un conjunto de servicios y asesorías a las empresas.
5. Que, para efectos de postular a la prestación de servicios del Programa es necesario estipular los requisitos, condiciones y especificaciones de la Licitación Pública a la cual convoca “ProChile”, y que regulan el proceso de postulación y selección, desde su etapa inicial, el llamado a postular, sus etapas intermedias, evaluación, aceptación, diagnóstico y etapa final, para las empresas del segmento de la agricultura campesina y contienen las especificaciones, descripciones, requisitos y demás características de la aplicación de la Metodología de Diagnóstico, de los servicios de apoyo, de los servicios complementarios y de las asesorías a prestar a las empresas postulantes aceptadas y seleccionadas.

### RESUELVO:

- I. **CONCÚRSESE A TRAVÉS DE LICITACIÓN PÚBLICA el Programa de Internacionalización para la Agricultura Campesina - PIAC**, para empresas individuales o asociativas y empresarios del segmento de la agricultura campesina de todas las regiones del país, calificadas conforme a las condiciones y requisitos determinados en las Bases Especiales correspondientes.
- II. **APRÚEBANSE LAS BASES ESPECIALES** que regirán la Licitación Pública, cuyos  
los siguientes:



Rec



## BASES ESPECIALES

### LICITACION PÚBLICA DEL PROGRAMA DE INTERNACIONALIZACION PARA LA AGRICULTURA CAMPESINA

Estas Bases Especiales fijan los procedimientos y requisitos que regulan la postulación de empresas y productores al Programa de Internacionalización para la Agricultura Campesina - PIAC, que desarrolla la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, en adelante "ProChile" a través de su Dirección de Promoción de Exportaciones.

#### 1. CONSIDERACIONES GENERALES

Como consecuencia de los acuerdos internacionales suscritos por Chile, nuestra economía y su sector agropecuario, se enfrentan a muchos desafíos, siendo uno de los más importantes, la necesidad que empresas y productos nacionales se inserten de manera sustentable en los mercados internacionales.

El sector productivo ha demostrado una gran capacidad emprendedora, transformando al sector agropecuario chileno en uno de los más importantes en términos de sus exportaciones. De hecho, la mayoría de las exportaciones agropecuarias, se ha concentrado en aquellos sectores más dinámicos, asociados a las regiones agroecológicas de mejor productividad, ubicadas fundamentalmente en la zona central de nuestro país.

Con la convicción de que se debe realizar un trabajo conjunto para generar un desarrollo rural sustentable, el Gobierno se comprometió con el mundo campesino para dar un fuerte impulso y apoyo a este sector, instruyendo a las instituciones pertinentes, para que se diseñe una estrategia de apoyo y fomento a las exportaciones de la agricultura campesina.

Desde hace más de tres años, un grupo de trabajo público-privado ha venido desarrollando una importante labor tendiente a crear y adecuar instrumentos de fomento y promoción de exportaciones que, a través de los recursos del Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias, den cuenta de las realidades y necesidades del sector campesino, asegurando, además, igualdad y equidad en el acceso a los recursos públicos destinados a la promoción exterior.

Esta estrategia se enmarca dentro de un trabajo conjunto con el sector privado, constituyendo un proyecto a concretarse en un plazo de diez años, para el sector. De esta manera se edita el documento "Una Política de Estado para la Agricultura Chilena", (periodo 2000-2010), que sirve de base para la acción en diferentes áreas temáticas y que define de manera clara el compromiso gubernamental en el ámbito del desarrollo de mercados externos.

En esta línea, se desarrolla e implementa un Programa denominado, "Internacionalización para la Agricultura Campesina" - "PIAC".







## 2. OBJETIVO GENERAL

El Programa de Internacionalización para la Agricultura Campesina – PIAC; en adelante “PIAC” o “Programa”; pretende alcanzar la inserción de empresas individuales o asociativas que son parte del universo de la Agricultura Campesina, en los mercados internacionales en condiciones competitivas, sostenibles y rentables.

## 3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 3.1 Generar al interior de las empresas y/o productores pertenecientes al segmento de la agricultura campesina, las capacidades que les permitan ingresar al proceso de la exportación directa, fortaleciendo su autonomía en esta actividad.
- 3.2 Apoyar a las empresas y/o productores para que lleguen a ser auto-sustentables.
- 3.3 Transferir conocimientos y generar capacidades de negociación en las empresas y/o productores que participan en el proceso de exportación indirecta, para que puedan desempeñar en mejor forma su rol de proveedores dentro de la cadena productiva y su relación con la agroindustria.
- 3.4 Generar las iniciativas privadas del sector silvoagropecuario que buscan posicionar sus productos en el mercado internacional, sea directa o indirectamente, a través de una agroindustria o de una comercializadora.
- 3.5 Potenciar el trabajo interinstitucional de los organismos públicos del sector agropecuario, tales como la Corporación de Fomento de la Producción, en adelante “CORFO”, el Instituto de Desarrollo Agropecuario, en adelante “INDAP”, y el Ministerio de Agricultura a través de las Secretarías Regionales Ministeriales de Agricultura, en adelante “SEREMI” u otros, con las empresas de la agricultura campesina, acentuando la coordinación a nivel regional.

## 4. GRUPO OBJETIVO DEL PROGRAMA

Pequeñas y medianas empresas y/o productores, con o sin personalidad jurídica, individuales o asociativas, en adelante “Empresas”, pertenecientes a la agricultura campesina productoras de bienes, sean o no usuarias de INDAP<sup>1</sup>, que individualmente demuestren ventas inferiores a veinticinco mil unidades de fomento (25.000 U. F.). En el caso de empresas asociativas, esta condición deberá ser cumplida al menos por el 70% de los asociados.

Los postulantes deberán contar con capacidades reales y demostrables de producción para la exportación, directa o indirecta, de productos silvoagropecuarios (a nivel primario o con algún grado de adecuación o transformación).

Es fundamental que los postulantes sean emprendedores y tengan disponibilidad, si es necesario, para agruparse de manera voluntaria con otros del sector o región, con el objeto de desarrollar en conjunto un proyecto exportador competitivo, sostenible y rentable.

## 5. ESTRATEGIA

Para lograr sus objetivos, el PIAC, cuenta con varios instrumentos; la Aplicación de una Metodología de Diagnóstico a las Empresas con potencial exportador, Servicios de Apoyo y Asesorías y Servicios Complementarios.

<sup>1</sup> La definición de INDAP para la AFC y que determina a sus posibles usuarios es la siguiente: “Unidades productivas de menos de 12 hectáreas de riego básico, gestionadas por productores por cuenta propia y sus familias, no importando el tipo de tenencia y que cuenten con activos no superiores a 3.500 UF”.



## 6. APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA DE DIAGNÓSTICO

El propósito de la aplicación de la Metodología de Diagnóstico a las empresas individuales o asociativas, pertenecientes al sector de la Agricultura Familiar Campesina, es determinar si las empresas cumplen con los elementos claves para tener éxito en su ingreso al circuito exportador y hasta qué parte de la cadena se pueden integrar. El Diagnóstico entrega una fotografía de la empresa en sus aspectos productivos, financieros, comerciales, de gestión, y en general en todas aquellas áreas que contribuyan a la determinación del potencial exportador de la empresa.

De esta forma se puede determinar si las Empresas tienen una situación jurídica, financiero – contable y organizacional que permita colegir que están en condiciones de participar en un proceso de inserción en los mercados internacionales, en condiciones competitivas, sostenibles y rentables.

- 6.1** La aplicación de la Metodología de Diagnóstico comprende trabajos a llevarse a cabo en el lugar en que la Empresa tiene su sede productiva. Además requiere que la Empresa tenga a disposición del profesional que la aplica, un conjunto de antecedentes y documentación, según se detalla a continuación:

### 6.1.1 Descripción general de la empresa

Descripción general de la empresa

- Razón social o giro.
- Escritura de constitución de la empresa.
- Dirección: Calle o Avenida, número, Comuna, Región.
- Teléfono, Fax, e-mail.
- Identificación de los Socios.
- Currículum de los socios, en el caso que corresponda.
- Historial:
  - Fecha de creación de la empresa, en el caso que corresponda.
  - Años de experiencia en cada uno de los rubros.
- Recursos Humanos:
  - Mano de obra permanente (número de personas).
  - Mano de obra ocasional (máximo número de personas en el pick de actividad).

### 6.1.2 Certificaciones vigentes obtenidas por la empresa

- BPA, HACCP, ISO 9001, ISO 14001, ISO 15161, etc.
- Pertenencia a algún centro de gestión o agrupación.
- Otros.

### 6.1.3 Estados Financieros (idealmente de los últimos tres años)

- Estado de Resultados.
- Balance Financiero.
- Flujos de Caja.

### 6.1.4 Estructura de Costos

- Costos directos de producción (personal, insumos, materia prima, entre otros), en lo posible separados por rubros.
- Costos fijos:
  - Sueldos personal administrativo.
  - Gastos generales (luz, agua, teléfono, entre otros).
  - Impuestos, contribuciones, derechos de agua, entre otros.

Deberán indicarse los costos correspondientes a los tres años anteriores a la fecha de postulación al Programa, o al menos a uno de esos tres años, cuando corresponda.





### 6.1.5 Principales ingresos

Registro de ventas nacionales e internacionales, tanto en términos físicos (volumen vendido) como en términos monetarios, correspondientes a los tres años anteriores a la fecha de postulación al Programa, o al menos a uno de esos tres años, cuando corresponda.

### 6.1.6 Inversiones

- Inversiones de los tres años anteriores al de la postulación, cuando corresponda:
  - Plantaciones.
  - Infraestructura.
- Planes de inversión para los próximos tres años siguientes al de la postulación.
  - Maquinaria.

## 6.2 INFORME DE SISTEMATIZACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA DE DIAGNÓSTICO Y PROPUESTA DE DERIVACIÓN.

Luego de la aplicación de la Metodología de Diagnóstico a la Empresa, se emitirá un Informe de Sistematización de los resultados de su aplicación y se formulará una propuesta de derivación que contenga un análisis y los resultados de la aplicación de la Metodología a cada empresa o grupo de empresas y propuestas de los servicios que se recomiendan para la Empresa, que permitan un exitoso proceso de internacionalización.

Respecto de aquellas empresas que como resultado de la aplicación de la Metodología de Diagnóstico, no se encuentren aún aptas para participar en un proceso de inserción en los mercados internacionales, en condiciones competitivas, sostenibles y rentables, se formularán recomendaciones para alcanzar las condiciones necesarias. En este caso, estas empresas podrán acceder posteriormente a estos servicios, si han cumplido satisfactoriamente dichas recomendaciones. Para ello, se elaborará un informe que describa la evolución y estado actual de la empresa.

## 7. SERVICIOS DE APOYO

Estos servicios se orientan a apoyar a las Empresas durante el desarrollo de las distintas etapas que supone un exitoso proceso de internacionalización, en sus áreas jurídicas, financiero – contable, organizacional y de diseño e implementación de planes de negocio.

Los Servicios de Apoyo se prestan atendiendo al estado de las Empresas en relación al proceso exportador y se categorizan en Niveles: 0, 1 y 2.

Los niveles agrupan los servicios al estilo de una malla curricular, de acuerdo al nivel de complejidad de las diferentes etapas del proceso exportador, considerando desde la creación de la empresa hasta la exportación misma.

### 7.1 NIVEL 0

#### 7.1.1 Creación de Empresas de Segundo Piso

##### Objetivo del Servicio:

Construcción de una Empresa Asociativa para la Exportación, la cual agrupa a Empresas de un cierto rubro y/o región aptas para iniciar un proceso de salida a los mercados externos y con un perfil adecuado para tal fin. Esto se realizará mediante un Taller de encuentro con apoyo de profesionales.

Aporte ProChile : 95% - Aporte Privado: 5%



## 7.2 NIVEL 1

### 7.2.1 Asesoría Legal

#### Objetivo del Servicio:

Definir la naturaleza jurídica más conveniente para la Empresa conforme a los requerimientos de la actividad exportadora (producto, mercado objetivo, canal de comercialización). Para este fin, se hará una revisión, análisis y propuesta de la constitución jurídica de la empresa desde un punto de vista comercial y revisión y análisis de los eventuales reglamentos internos y de la documentación en general necesaria para la constitución o modificación de las personas jurídicas.

*Aporte ProChile : 92% - Aporte Privado: 8%*

### 7.2.2 Asesoría y Capacitación Financiera para la Exportación

#### Objetivo del Servicio:

Generar una estrategia financiera para la exportación, según oferta exportable específica de la Empresa o grupo, mediante el análisis de los estados de situación y/o balances de la Empresa, definición de centros de costo para el producto exportable, análisis financiero y de costos, orientados al plan de exportaciones (como soporte), capacitación financiera y asesoría en trámites ante los organismos del sistema financiero y desarrollo de modelo de simulación y sensibilización.

*Aporte ProChile : 92% - Aporte Privado: 8%*

### 7.2.3 Asesoría y Capacitación en Fortalecimiento Organizacional

#### Objetivo del Servicio:

Capacitar y/o apoyar una buena y adecuada gestión interna de la Empresa o grupo, para enfrentar el proceso exportador, a través del análisis de gestión interna, de gobernabilidad al interior de la Empresa con definición de roles, identificación de tipos de liderazgo dentro del grupo, con sus características, una propuesta de estructura organizacional para la exportación y el seguimiento de la implementación de la estructura organizacional.

*Aporte ProChile : 95%- Aporte Privado: 5%*

### 7.2.4 Asesoría en Barreras para arancelarias y no arancelarias para la Exportación

#### Objetivo del Servicio:

Identificar si la Empresa se encuentra en condiciones de cumplir con los distintos estándares de calidad que exigen los mercados externos (BPA, BPM, HACCP e ISO, entre otros), los reglamentos técnicos pertinentes al producto exportado al mercado objetivo y las eventuales licencias de importación y o trabas de la administración aduanera.

Este servicio comprende el diagnóstico de la posición actual de la Empresa con respecto a los requerimientos de los mercados externos, detección de necesidades y asesoría en la normativa aduanera del país receptor de la exportación, entre otras, en la aplicación de resoluciones anticipadas, instituciones que otorgan licencias y documentación para presentar ante la Aduana del país importador.

*Aporte ProChile : 95% - Aporte Privado: 5%*

## 7.3 NIVEL 2

### 7.3.1 Asesoría en Diseño de Plan de Negocios para la Exportación

#### Objetivo del Servicio:

Diseñar el plan de negocios para la exportación de la Empresa o grupo, según su oferta exportable y mercado de destino, a través de levantamiento de información del estado actual de la Empresa, definición de los objetivos de potencial exportador de la Empresa y del plan de negocios (definición de unidad de negocio, mercado de destino, canales de comercialización y otros) y determinación de la estrategia de mercado.

*Aporte ProChile: 90% - Aporte Privado: 10%*





### **7.3.2 Apoyo para la Implementación del Plan de Negocios para la Exportación**

#### **Objetivo del Servicio:**

Apoyar a la Empresa en la gestión del proceso exportador, determinando los factores críticos en el procesamiento interno del pedido del producto, definiendo la solución de las operaciones en el proceso de distribución física y logística, y diseñando una logística de exportación adecuada o ajustada según el plan de negocios definido y un plan de acción para la logística de exportación diseñada.

*Aporte ProChile: 90% Aporte Privado: 10%*

### **7.3.3 Asesoría Legal en Contrataciones Internacionales**

#### **Objetivo del Servicio:**

Prestar asesoría jurídica a la empresa en el proceso de contrataciones internacionales; en las negociaciones, con definición de cláusulas contractuales y suscripción de los contratos que se requieran en el proceso de exportación, sea directa o indirecta; y en el análisis, interpretación y tramitación de los documentos legales que se requieran en el proceso de exportación, directa o indirecta.

*Aporte ProChile: 90% Aporte Privado: 10%*

## **8. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS**

Conjunto de acciones de carácter complementario, destinadas a apoyar aspectos específicos del proceso exportador:

### **8.1 Participación en Ferias Internacionales**

A través de VISITAS GUIADAS y como EXPOSITORES: Estas visitas y participaciones son organizadas en conjunto con las Oficinas Comerciales de ProChile y se realizan en los mercados seleccionados con potencialidad para este segmento. Los grupos de empresas y/o productores sean o no de un mismo sector, visitan y evalúan en terreno, las posibilidades de su producto en ese mercado.

### **8.2 Talleres Internos e Internacionales a Pedido**

Realización de talleres en torno a temáticas demandadas por Empresas pertenecientes al segmento Agricultura Campesina, con el objeto de apoyar sus procesos de exportación. Estas acciones se implementan mediante convocatoria abierta, regionales y de un sector determinado (contempla la realización de talleres, traida de expertos para exposición, entre otros), cuyos temas son seleccionados de común acuerdo entre el equipo regional PIAC, la Coordinación Nacional del Programa y el sector o grupo que demande el taller.

### **8.3 Cuadernillos de Exportación**

Cuadernillos Monográficos que tratan aspectos relativos a comercio internacional y que abordan temas necesarios a considerar en los mercados externos.

### **8.4 Capacitación de Tópicos de Comercio Exterior**

Actividades orientadas a apoyar el desarrollo de capacidades de las Empresas pertenecientes al segmento de la Agricultura Campesina, generando al interior de éstas las capacidades que les permitan ingresar al proceso de la exportación directa, fortaleciendo su autonomía en este proceso y dotándolas de conocimientos y capacidades de negociación. En el caso de Empresas que participan en el proceso de exportación de manera indirecta, el objetivo es desarrollar sus competencias para que puedan desempeñar en mejor forma



su rol de proveedores dentro de la cadena productiva y su relación con la agroindustria. El objetivo es capacitar a productores y/o empresarios del mundo campesino en materias de comercio exterior, internacionalización y estrategias comerciales. Dicha capacitación es impartida por una Universidad o Instituto reconocido por el Estado.

Perfil de los participantes: Podrán postular los agricultores, dueños, ejecutivos y/o profesionales de empresas- personas naturales o jurídicas pertenecientes a la agricultura campesina, individuales o asociativas, sean o no usuarias de INDAP, con potencial exportador, directa o indirectamente, de productos silvoagropecuarios, que formen parte del PIAC.

## 8.5 Estudios

Estudios de mercados o análogos, para empresas o sectores del segmento de la agricultura campesina con el objetivo de apoyar sus procesos de exportación.

## 8.6 Inteligencia de Mercado

Acciones destinadas a recoger información relevante para fortalecer a las empresas o sectores del segmento de la agricultura campesina. Entre otras, estas actividades podrán consistir en la elaboración de catastros, misiones a mercados de destino, asistencia a seminarios, congresos, talleres u otros similares.

## 9. ETAPAS DEL PROGRAMA

### 9.1 DIFUSIÓN

ProChile difunde el Programa en las distintas regiones del país, con el objeto de incentivar e invitar a postular al Programa a las Empresas del segmento de la agricultura campesina que cumplan los requisitos establecidos en estas Bases.

### 9.2 CONVOCATORIA

ProChile llamará a postular al Programa a las pequeñas y medianas empresas y productores, individuales o asociativas, del segmento de la agricultura campesina de las quince regiones del país, sean personas jurídicas o naturales, que cumplan las condiciones y requisitos estipulados en estas Bases, a través de aviso y/o avisos en un diario de circulación nacional o en diarios de circulación regional.

Una vez aprobadas por la Resolución Exenta correspondiente, estas Bases se publicarán en INTERNET en la página web [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl), banner agricultura campesina.

### 9.3 POSTULACIÓN DE LAS EMPRESAS

Las Empresas postularán a los servicios del Programa ingresando a la página [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl), y completando el Formulario de Postulación al Programa.

Los Formularios de Postulación al Programa pueden también obtenerse en las oficinas de las Direcciones Regionales de ProChile en las diferentes regiones del país.

Las Empresas podrán postular desde el día hábil siguiente a la publicación del aviso que las convoca a postular al Programa y hasta el 30 de noviembre de 2010, conforme a la forma, condiciones y requisitos estipulados en estas Bases.





Los Formularios de Postulación al Programa deben entregarse en las oficinas de las Direcciones Regionales de ProChile.

En cada Dirección Regional de ProChile, el último día hábil de cada mes, se levantará un Acta en que se dejará constancia de las Empresas que postularon al Programa durante ese período.

#### **9.4 SELECCIÓN, NOTIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DE LOS SERVICIOS QUE SE PRESTARÁN A LA EMPRESA POR EL PROGRAMA**

Las Direcciones Regionales de ProChile, según corresponda a la región en cuyas Comunas o localidades se encuentre ubicada la sede productiva de la Empresa postulante, conforme a análisis y evaluación de las postulaciones y el cumplimiento de los requisitos pedidos, seleccionarán las Empresas calificadas según los requerimientos del Programa, para la aplicación de la Metodología de Diagnóstico singularizada en el numeral 6., y/o para la prestación de los servicios de Apoyo singularizados en el numeral 7., y/o la realización de servicios complementarios nominados en el numeral 8.

ProChile resolverá por el acto administrativo correspondiente, las postulaciones de las empresas, el que se notificará a éstas una vez que se encuentre totalmente tramitado.

En caso de ser aceptada la postulación, se solicitará en ese mismo acto Certificado de vigencia en original expedido durante el año de postulación, si se trata de personas jurídicas y en el caso de personas naturales copia de la cédula de identidad por ambos lados y copia de la iniciación de actividades.

Estos documentos se deberán entregar por las Empresas en el plazo que se fije en la notificación y en las Oficinas de la Dirección Regional de ProChile que corresponda.

Entregados y aprobados los antecedentes requeridos se notificará por escrito a las empresas la selección para la aplicación de la Metodología de Diagnóstico y/o la realización de servicios complementarios.

En el caso de los servicios de apoyo, se realizará una reunión con la empresa postulante, citándola con a lo menos quince días corridos de anticipación, por la Dirección Regional de ProChile que corresponda, para coordinar su implementación.

En esta reunión se acordará la secuencia en que se prestarán los servicios de apoyo en caso que se haya sugerido más de uno, las fechas de realización y se identificarán los Consultores individuales y/o entidades consultoras contratadas por ProChile que los prestarán, conviniéndose también los honorarios a pagar en su total y en las parcialidades a cofinanciar por cada una de las partes.

De la reunión se levantará un Acta que se suscribirá por el Director Regional y el Empresario o el representante legal de la Empresa, en la que se contendrán a lo menos los aspectos señalados en el párrafo precedente.

El Empresario o el representante legal de la Empresa, tendrá el plazo de siete (7) días hábiles, posteriores a la reunión antes indicada, para desistirse de los acuerdos adoptados o solicitar modificaciones a éstos. Transcurrido ese plazo se tendrán por ratificados los compromisos pactados en la reunión.

La Dirección Regional de ProChile oficializará la prestación de servicios en las condiciones acordadas mediante una notificación escrita en que se asigna la Empresa al Consultor Individual o Entidad Consultora correspondiente que prestará los servicios acordados.



III. **CONVÓCASE** a las pequeñas y medianas empresas y/o productores y/o empresarios, del segmento de la agricultura campesina de todas las regiones del país, con o sin personalidad jurídica, individuales o asociativas, que cumplan las condiciones y requisitos estipulados en estas Bases, a postular al **Programa de Internacionalización para la Agricultura Campesina – PIAC**, que administra la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, “PROCHILE”; a través de su Dirección de Promoción de Exportaciones, hasta el **30 de noviembre de 2010**.

IV. El proceso de postulación y selección, desde su etapa inicial, sus etapas intermedias, evaluación, aceptación, diagnóstico y etapa final, las especificaciones, descripciones, requisitos y demás características de la aplicación de la Metodología de Diagnóstico, de los servicios de apoyo, de los servicios complementarios y de las asesorías a prestar a las empresas postulantes aceptadas y seleccionadas, se rige por las estipulaciones contenidas en estas Bases, las que se encontrarán a disposición de los interesados en la página web [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl), banner agricultura campesina, y también en las oficinas de las Direcciones Regionales de ProChile en las diferentes regiones del país.

V. Para postular al Programa los postulantes deberán completar el **Formulario de Postulación al Programa**, disponible en la página web [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl), banner agricultura campesina, el que deberá entregarse en las oficinas de las Direcciones Regionales de ProChile correspondientes a la región en que se encuentre ubicada la sede productiva del postulante.

VI. La presente Resolución **no irrogará gastos** para la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.

VII. **Déjase establecido, para efectos de control interno, lo siguiente:**

Código documento obligación: Resolución Exenta N°J – 0226 / 2010.

**ANÓTESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE**



**JORGE BUNSTER BETTELEY**  
Director General de Relaciones Económicas Internacionales

REM/*pel*  
**Distribución:**

1. Departamento Jurídico. Original.
2. Coordinadora Programa PIAC.
3. Archivo DEJUR Programa PIAC - 2010.

