

Santiago, 8 de julio de 2010

## RESOLUCIÓN EXENTA N° J- 633/

**VISTOS:** Lo dispuesto en la Ley 18.575; los artículos 3° y 6° del Decreto con Fuerza de Ley N° 53 de 1979 del Ministerio de Relaciones Exteriores; el Decreto Supremo N° 78, de 2010, del Ministerio de Relaciones Exteriores; la Resolución Exenta de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales N° J-289, de 8 de abril de 2010, 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; organizar misiones al exterior; y formular a los sectores público y privado proposiciones para el óptimo aprovechamiento de los mercados internacionales.
2. Que, por Resolución Exenta del Servicio N° J-289/2010, se aprobaron las bases especiales que regirán la licitación pública del Programa de Generación y Fortalecimiento de Capacidades Exportadoras.
3. Que, por razones de buen servicio, se ha estimado necesario modificar las mencionadas bases de licitación para efectos de precisar los porcentajes de cofinanciamiento de ProChile y modificar el mínimo de empresas que pueden integrar un grupo de coaching.

### RESUELVO:

- I. **MODIFICANSE LAS BASES ESPECIALES** que regirán la Licitación Pública del Programa de Generación y Fortalecimiento de Capacidades Exportadoras - PYMEEEXPORTA, en los siguientes términos:

**I.1.- En el Acápito 1 (Consideraciones generales), párrafo 6°, donde dice:**

*"Las actividades de Generación de Capacidades Exportadoras contemple un cofinanciamiento de 80/20; siendo de responsabilidad de ProChile el 80% y del 20% de la empresa beneficiada";*





deberá decir:

*“Las actividades de Generación de Capacidades Exportadoras contempla un cofinanciamiento de ProChile de hasta un 80%”.*

**I.2.- En el Acápite 2. 2.4 (Coaching Exportador), párrafo 6º, donde dice:**

*“Los grupos de coaching deben estar conformados como mínimo por 10 empresarios y un máximo de 15. En caso que existan más de 15 interesados se privilegiará a aquellos que hayan obtenido mayor puntaje en el Test de Potencialidad Exportadora”;*

deberá decir:

*“Los grupos de coaching deben estar conformados por un máximo de 15 empresarios. En caso que existan más interesados se privilegiará a aquellos que hayan obtenido mayor puntaje en el Test de Potencialidad Exportadora”.*

- II. DÉJASE CONSTANCIA** que, de conformidad con las modificaciones indicadas en el numeral anterior, el siguiente es el texto refundido de las bases de Licitación Pública que regulan el Programa de Generación y Fortalecimiento de Capacidades Exportadoras:

### **BASES ESPECIALES LICITACION PÚBLICA DEL PROGRAMA DE GENERACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EXPORTADORAS**

Estas Bases Especiales fijan los procedimientos y requisitos que regulan la postulación de las empresas de menor tamaño con potencialidad exportadora al Programa de Generación y Fortalecimiento de Capacidades Exportadoras, que desarrolla la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, en adelante “ProChile”, a través de su Dirección de Promoción de Exportaciones.

#### **1. Consideraciones generales**

El Programa incluye un conjunto de acciones coordinadas, divididas en tres etapas: (i) selección de empresas en función de su capacidad y potencialidad exportadora y diagnóstico de sus necesidades; (ii) elaboración del Plan de Trabajo y provisión de asistencia técnica a través de al menos cuatro tipos de servicios; y (iii) evaluación de resultados.

Este Programa tendrá distintos énfasis dependiendo del sector al que pertenece la empresa y para ello se utilizarán metodologías orientadas a diagnosticar y fortalecer a la empresa y al empresario en lo que debiera ser la definición de su Plan de Internacionalización.







El ingreso a este Programa podrá realizarse en cualquier momento del año, debiendo considerar la estacionalidad con la que se ofrecen algunos servicios y actividades. Cada empresa podrá participar como máximo durante tres años desde su ingreso, en el caso de las empresas agrícolas; y de dos años, en las industriales y de servicios.

Después de ese período (que puede ser menor dependiendo del avance individual de cada empresa) las empresas deberían estar en condiciones de incorporarse a las actividades tradicionales de promoción de exportaciones, denominado Componente III.

La participación de las empresas en las actividades estará definida año a año en función del presupuesto destinado a las mismas.

Las actividades de Generación de Capacidades Exportadoras contempla un cofinanciamiento de ProChile de hasta un 80%.

Los fondos recibidos por concepto de cofinanciamiento, serán administrados por ProChile a través de cuentas complementarias y estos aportes serán respaldados a través de una Carta Compromiso que será firmada ante notario público por cada una de las empresas participantes.

## **ETAPA 1: SELECCIÓN DE EMPRESAS EN FUNCIÓN DE SU CAPACIDAD Y POTENCIALIDAD EXPORTADORA Y DIAGNÓSTICO DE SUS NECESIDADES**

### **1.1.- Convocatoria**

ProChile llamará a postular al Programa de Generación y Fortalecimiento de Capacidades Exportadoras a las empresas de menor tamaño con potencialidad exportadora de las quince regiones del país, sean personas jurídicas o naturales, que cumplan las condiciones y requisitos estipulados en estas Bases, a través de un aviso en un diario de circulación nacional o en diarios de circulación regional. Sin perjuicio de difundirlo en las distintas regiones del país, a través de sus Direcciones Regionales.

### **1.2.- Postulación**

Las empresas podrán postular en cualquier momento del año, a través del Formulario Único de Inscripción, el cual se encuentra publicado en el portal web de la institución, [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl). Dicho Formulario podrá obtenerse también en las oficinas de las Direcciones Regionales de ProChile.

### **1.3.- Criterios de Elegibilidad**

Podrán participar en el Programa aquellas empresas de menor tamaño no exportadoras, exportadoras indirectas o que recién estén comenzando en su proceso de internacionalización y que tengan potencialidad exportadora (personas naturales o jurídicas). Se privilegiarán aquellas empresas que tengan menos de un año trabajando con ProChile o que trabajen por primera vez con la Institución.

Las empresas interesadas deben haber facturado menos de US\$ 5 millones el año anterior a su postulación. En el caso de aquellas que registren exportaciones, las mismas no deberán superar los US\$500.000 al año. En todo caso, se realizará una



evaluación de las exportaciones de los últimos 3 años, pudiéndose generar excepciones cuando se trate de montos mayores, si lo exportado corresponde a una circunstancia coyuntural de la empresa, de manera de determinar su real experiencia exportadora.

#### **1.4.- Diagnóstico: Test de Potencialidad Exportadora (TPE)**

A aquellas empresas que cumplan con los criterios de elegibilidad se les aplicará el Test de Potencialidad Exportadora, el cual consta de dos fases. La primera, denominada Test de Potencialidad, determina el potencial exportador de la empresa; y la segunda fase, de Diagnóstico y Recomendaciones, donde se identifican los principales obstáculos que enfrenta la empresa y las áreas a abordar de manera prioritaria.

El Test considera 12 ámbitos de la empresa o factores, que se han determinado como críticos a la hora de enfrentar los mercados internacionales. Algunos tienen que ver con aspectos productivos y otros están más directamente relacionados con las exportaciones.

El TPE será aplicado por las Direcciones Regionales y/o Departamentos Sectoriales o por profesionales del Departamento de Generación y Fortalecimiento de Capacidades Exportadoras.

El TPE tiene una medida de escala de 0 a 100 puntos. Se darán por aprobadas aquellas empresas cuyo puntaje sea de 60 puntos o más.

Aquellas empresas cuyo puntaje se encuentre entre los 50 y 59 puntos, serán analizadas caso a caso y se evaluará considerando el informe de la Dirección Regional correspondiente y las respuestas del Test en aquellos factores relacionados directamente con las exportaciones y su posibilidad de mejora a través del uso de instrumentos de ProChile.

#### **1.5.- Empresas seleccionadas**

Dentro de los primeros cinco días hábiles de cada mes, ProChile dictará una resolución administrativa que señalará aquellas empresas que durante el mes anterior hayan aprobado el TPE y cuyo diagnóstico recomiende algún programa o instrumento, lo cual habilitará a esas empresas a participar en las diversas actividades que se definan conforme al Plan de Trabajo, en la medida que exista disponibilidad presupuestaria y que la empresa haya suscrito la correspondiente carta de compromiso. Los resultados del test y diagnóstico de las Empresas postulantes se notificarán por escrito a éstas y en el caso de aquellas empresas no aceptadas se les orientará y derivará a la institución pública que corresponda.

En caso de ser aceptada la postulación, la empresa deberá remitir a ProChile una copia de la inscripción de constitución de la sociedad en el Registro de Comercio, con anotaciones marginales completas emitida por el Conservador de Comercio correspondiente, de fecha no superior a 60 días anteriores, con certificación de vigencia, 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 las oficinas de la Dirección Regional de ProChile correspondiente, dentro del plazo que se fije en la notificación.





## **ETAPA 2: PLAN DE TRABAJO Y PROVISIÓN DE ASISTENCIA TÉCNICA A TRAVÉS DE AL MENOS CUATRO TIPOS DE SERVICIOS**

### **2. 1.- Planes de Trabajo**

Una vez aprobado el TPE, y en función de las recomendaciones recibidas, se elaborará un Plan de Trabajo entre la empresa, la dirección regional y/o los profesionales especialistas de cada sector.

Los Planes serán evaluados al menos una vez al año, con el objeto de incluir las correcciones o modificaciones que se consideren necesarias.

En caso de determinar que la empresa necesite más de uno de los cuatro servicios descritos en el acápite 2.2, se priorizará, de acuerdo al diagnóstico, el orden de los mismos.

Las Líneas de Acción en que se agrupan los servicios del Programa de Generación y Fortalecimiento de Capacidades Exportadoras son tres.

#### **Línea de Acción 1: Normas y Reglamentos Técnicos, otras barreras para arancelarias y no arancelarias.**

Donde se comprenden áreas como:

- Diagnóstico e implementación de los reglamentos técnicos y normas sobre etiquetado.
- Diagnóstico e implementación de procesos de certificación de normas medio ambientales.
- Cumplimiento de las reglas de origen y su certificación.
- Diagnóstico e implementación de la norma "Buenas Prácticas Agrícolas, BPA".
- Diagnóstico e implementación de la norma "Buenas Prácticas de Manufactura, BPM".
- Otras, como por ejemplo: normativas sanitarias y fitosanitarias, aduanera, normativa relativa a propiedad intelectual y a compras públicas, regímenes sobre licencias de importación y prácticas enológicas.

#### **Línea de Acción 2: Adecuación y/ o ajuste de la Oferta Exportable a los Requerimientos de la Demanda Internacional.**

Donde se comprenden áreas como:

- Diseño y adecuación de los productos exportables, brindándose apoyo de expertos y especialistas que asesorarán a la empresa para cumplir con las exigencias de los consumidores de los mercados objetivos en cuanto a características como, color, tamaño, textura, formas y preferencias de protección ambiental, entre otros. También, especialmente cuando se trate de empresas o grupos asociativos, se otorgarán servicios para analizar las tendencias de diseño de los productos en los mercados de destino;
- Apoyo al proceso de empaque y embalaje: se brindará asistencia de expertos y especialistas que adecuarán los envíos de productos de acuerdo a las modalidades



del mercado de destino, tanto en embalajes como etiquetados y exigencias de seguridad, entre otros. También, se asesorará a las empresas y grupos asociativos respecto de las tendencias de empaque, embalaje y etiquetado de los productos en los mercados de destino; y

- Servicios de post-venta: Capacitación sobre las implicancias del manejo, uso y requerimientos del producto en el mercado de destino. La capacitación puede darse ex-ante y ex-post a la exportación. También, cuando se trate de empresas o grupo asociativos, se proveerán asesorías para analizar el funcionamiento del servicio de post-venta y el comportamiento de los productos en los mercados de destino.

### **Línea de Acción 3: Desarrollo y Optimización de Canales Adecuados de Logística, Distribución y Comercialización.**

Donde se comprenden áreas como:

- Logística: que comprende todos los procesos de transporte y almacenamiento desde la fábrica al destino final – para la optimización de la distribución física internacional y estrategias para mejorar el proceso logístico; y
- Asistencia de expertos en el país de destino. Estos servicios pondrán foco en recibir asistencia desde el país de destino y se apoyarán con expertos en marketing, evaluación de la capacidad de pago de compradores, estudios específicos de mercado y de la competencia, consultorías en búsqueda y constitución de alianzas en países de destino y asesoría legal en operaciones en mercados externos, entre otros.

## **2. 2.- Servicios de Generación y Fortalecimiento de Capacidades Exportadoras**

### **2. 2.1.- CONSULTORÍAS TÉCNICAS ESPECIALIZADAS**

A través de la contratación de especialistas, tanto nacionales como extranjeros, se proporciona el servicio de consultorías. Este tiene como objetivo brindar asesoría y capacitación a las empresas en la superación de un obstáculo concreto identificado en el diagnóstico, privilegiando una metodología de trabajo muy directa e idealmente en terreno.

El servicio de consultoría técnica especializada es considerado de corto plazo pues se piensa en asesorías no mayores a un año, y de baja inversión, porque el monto total a cofinanciar por ProChile no puede superar los US\$10.000.-

La convocatoria y selección de los consultores y/o entidades consultoras que ejecutarán la consultoría será realizado de acuerdo a los procesos de contratación establecidos en la Ley 19.886, de Bases sobre Contratos Administrativos de Suministro y Prestación de Servicios.

### **2. 2.2.- VISITA GUIADAS**

Las visitas guiadas es un servicio que permite al empresario realizar un aprendizaje respecto de su mercado objetivo y sus productos y/o servicios en terreno.







Las visitas pueden o no coincidir con Ferias internacionales del sector y/o producto de la empresa. Todas son acompañadas por al menos un profesional de la institución y para su realización se trabaja una "agenda de visita", en conjunto con las Oficinas Comerciales.

Como el objetivo que se busca es alcanzar un aprendizaje determinado, no está contemplada la participación de la empresa como expositora en el caso de las visitas a ferias.

Las visitas guiadas, contemplan en términos generales, las siguientes actividades: Reunión con Oficina Comercial y con importador local; Visita a Feria (en el caso que coincida); y a los lugares de Comercialización y/o distribución, dependiendo del mercado.

Las empresas son acompañadas y guiadas durante toda la estadía por un profesional de la institución, preferentemente que se desempeñe en el mercado a visitar y/o especialista en el rubro de la empresa.

Se estima que los tiempos de la visita deben tener un máximo de 6 días, tiempo estimado suficiente para cubrir los objetivos.

Es importante considerar que esta actividad es de aprendizaje y creación de capacidades, por lo que la interacción con los empresarios es fundamental (que ellos escuchen, pero que también expresen todas sus dudas e interrogantes). Por lo tanto, resulta recomendable que participen grupos no superiores a 6 empresas, para permitir el trabajo en forma más personalizada.

En aquellos casos en que la visita no está asociada a una Feria, la "agenda de visita" contemplará reuniones de trabajo con potenciales o actuales comercializadores en el mercado, que puedan apoyar a la empresa en sus objetivos específicos (por ejemplo, empresas que buscan instalarse en el mercado).

En los casos de que la visita sea la etapa final de la consultoría, se orientará la "agenda de visita" a concretar reuniones con distintos representantes o distribuidores previamente seleccionados (dependiendo del tipo de requerimiento de cada empresa).

Sin perjuicio de las normas generales sobre cofinanciamiento de este Programa, en el caso de visitas guiadas ProChile financiará lo siguiente: la confección de la agenda de trabajo, el profesional que realizará la guía y la compra de un pasaje ida y vuelta para una persona por empresa en clase económica. Por su parte al empresario le corresponderá financiar su estadía, alimentación y traslados internos si los hubiere.

En caso de existir un mayor número de solicitudes por visitas guiadas que el presupuesto disponible, se considerarán los siguientes criterios para realizar la selección:

1. Asociatividad: se privilegiarán aquellas empresas que provengan de la o las mismas regiones; o que tengan el mismo producto; o que estén desarrollando un Plan de Trabajo asociativo.
2. En caso de no poder aplicar el criterio de asociatividad, se seleccionarán aquellas que hayan obtenido un más alto puntaje en el TPE.



### 2. 2.3.- CAPACITACION

En el caso de las capacitaciones a empresas por parte de expertos nacionales o extranjeros se privilegiará el esquema de trabajo de Talleres, en donde puedan realizarse actividades expositivas y prácticas, de preferencia en el terreno mismo de las empresas.

La realización de talleres de capacitación con expertos constituye una favorable instancia para fomentar la asociatividad de las empresas en aquellos sectores o subsectores donde sea posible trabajar de manera transversal algunas temáticas.

### 2. 2.4.- COACHING EXPORTADOR

El Coaching Exportador es un servicio orientado a instalar capacidades en empresarios para facilitar el desarrollo de su proyecto exportador.

La metodología del Coaching exportador, que se ha consolidado en los últimos años y que forma parte de un servicio central del Programa de fortalecimiento de capacidades exportadoras, apunta a entregar asistencia técnica; a fortalecer aspectos del trabajo personal de los empresarios; y a brindar elementos de apoyo en la estrategia de internacionalización de la empresa.

El principal objetivo del Coaching no es la concreción inmediata de exportaciones por parte de las empresas, sino más bien, el establecimiento de las capacidades necesarias para la creación y/o mejora de su plan de internacionalización, dando énfasis a la preparación de las condiciones personales del emprendedor, permitiendo un mejor conocimiento de la empresa y su entorno; por este motivo, no se establecen acciones concretas de prospección de mercado, privilegiando el desarrollo de las capacidades en las empresas y fomentando la asociatividad entre las mismas.

El proceso de implementación del Coaching, (siendo un programa que dura alrededor de ocho meses) comienza regularmente durante el primer trimestre del año y es canalizado a través de las Direcciones Regionales de ProChile, las que lo difundirán a través de su sitio web, entre otros.

#### **Requisitos a considerar para la elección de los participantes en el Coaching:**

La persona que participe en el Coaching es clave y deberá:

- a.- Ser dueño de la empresa o con amplio poder de decisión sobre la gestión de ésta.
- b.- Tener disponibilidad de tiempo y la perseverancia para asistir a sesiones quincenales de cinco (5) horas, durante siete (7) a ocho (8) meses.
- c.- Tener la disposición de compartir sus fortalezas, oportunidades, desafíos y amenazas (FODA), sus cifras de negocios, así como sus avances en el proceso exportador con otros empresarios como él.
- d.- Tener la disposición de escuchar y aceptar los aportes que le hagan.
- e.- Estar dispuesto a asumir compromisos y cumplirlos.
- f.- Previa evaluación, estar dispuesto a ejercer acciones para el logro de sus objetivos.
- g.- Estar dispuesto a entregar oportunamente la retroalimentación que la organización del Coaching solicite: encuestas, informes, minutas, etc.





Los grupos de coaching deben estar conformados por un máximo de 15 empresarios. En caso que existan más interesados se privilegiará a aquellos que hayan obtenido mayor puntaje en el Test de Potencialidad Exportadora.

El cofinanciamiento en el caso de Coaching será una cuota fija e igual para todos los participantes del grupo. El monto recaudado como aporte de las empresas será utilizado para pagar aspectos de catering, infraestructura o pago de servicios especializados, y/o cualquiera actividad vinculada estrictamente al desarrollo del programa Coaching exportador del año en curso.

En el caso de que existiera un número mayor de postulaciones a lo posible de sustentar de acuerdo al presupuesto, se escogerá a aquellas regiones que no hayan implementado la metodología en los años anteriores y que justifiquen de mejor manera el proyecto de implementación del Coaching. Esta justificación será sometida a una evaluación interna que contará con la participación de los jefes sectoriales y con el departamento de Desarrollo Regional de ProChile.

### ETAPA 3: EVALUACION DE RESULTADOS

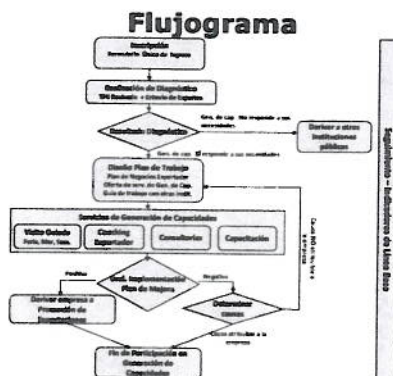
Se efectuará una evaluación de resultados en cada uno de los servicios ejecutados, y, una evaluación general.

Cada uno de los servicios prestados: consultorías, visitas guiadas, talleres de capacitación y coaching serán monitoreados y evaluados por ProChile. En todos los casos se aplicarán además encuestas de satisfacción ex post.

En el caso de las consultorías contratadas, se solicitará explícitamente a los consultores entregar a la Dirección Regional de ProChile correspondiente la planificación de la consultoría, de manera de poder medir los resultados intermedios y grados de avance de acuerdo a las actividades, resultados, productos, y cronograma planificados.

Una vez concluida cada una de las actividades acordadas se evaluará junto a la empresa, la implementación del Plan de Trabajo.

En el caso de que la implementación del Plan de Trabajo sea concluida satisfactoriamente, se procederá a coordinar con los profesionales sectoriales y regionales respectivos, la derivación de la empresa a las actividades tradicionales de ProChile en materia de promoción de exportaciones (Componente III).



- III. El proceso de postulación y selección se regirá 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) y también en las oficinas de las Direcciones Regionales de ProChile.
- V. La presente Resolución no irrogará gastos para la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.

**ANÓTESE, PUBLÍQUESE Y ARCHÍVESE**



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

*AV*

AV/FG

Distribución:

1. Subdepartamento Generación y Fortalecimiento de Capacidades Exportadoras
2. Dirección de Promoción de Exportaciones
3. Dejur

