

APRUEBA BASES DEL PROGRAMA DE FORMACION EXPORTADORA

Santiago, 10 de julio de 2018.

RESOLUCION EXENTA N° J- 0788

VISTOS:

Lo dispuesto en el Decreto con Fuerza de Ley N° 1/19.653, de 2000, que fijó el texto refundido, coordinado y sistematizado de la Ley N° 18.575 Orgánica Constitucional de Bases Generales de la Administración del Estado; los artículos 3° y 6° del Decreto con Fuerza de Ley N° 53 de 1979 del Ministerio de Relaciones Exteriores; el Decreto Supremo N° 77 de 2018 del Ministerio de Relaciones Exteriores; las Resoluciones de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, Exenta N° J-419 y N° J-909, ambas de 2016 y N° J-122, de 2017; y la Resolución de la Contraloría General de la República N° 1600, de 2008 y sus modificaciones.

CONSIDERANDO:

1. Que la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores, a través de su Dirección de Promoción de Exportaciones - PROCHILE, tiene como misión promover el desarrollo de las exportaciones y apoyar el proceso de internacionalización de las empresas chilenas, a través de una labor permanente de difusión, promoción, diversificación y estímulo en el mercado internacional de los productos y servicios nacionales para crear, extender o intensificar su demanda y potenciar la imagen del país en el exterior, como asimismo preparar o colaborar en la realización de eventos nacionales e internacionales;
2. Que en este contexto, por Resolución Exenta N° J-0419 de 14 de abril de 2016 de DIRECON, se aprobaron las Bases del Programa de Formación Exportadora, destinada a fijar los procedimientos y requisitos que regulan el acceso de las empresas al **Programa de Formación Exportadora**, que desarrolla la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, a través de su Dirección de Promoción de Exportaciones, las que fueron modificadas mediante Resoluciones Exentas del Servicio N° J-0909, de 2 de agosto de 2016 y N° J-122 de 10 de febrero de 2017, aprobándose el texto refundido de las referidas Bases por medio de este último acto administrativo.
3. Que, mediante Memorandum N° 5193, de 19 de junio de 2018, el Subdepartamento Secretaría Ejecutiva de Promoción de Exportaciones solicitó actualizar las señaladas Bases.





RESUELVO:

PRIMERO: APRUEBANSE las Bases del Programa de Formación Exportadora, cuyo texto es el siguiente:

BASES PROGRAMA DE FORMACIÓN EXPORTADORA

Estas Bases fijan los procedimientos y requisitos que regulan el acceso de las empresas al **Programa de Formación Exportadora**, en adelante indistintamente el **Programa**, que desarrolla la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), a través de su Dirección de Promoción de Exportaciones (PROCHILE).

I. CONSIDERACIONES GENERALES

DIRECON a través de su Dirección de Promoción de Exportaciones, PROCHILE, con el objeto facilitar su acceso a mercados internacionales, trabajará con empresas chilenas, con especial énfasis en microempresas y pequeñas y medianas empresas en adelante MiPymes con potencial exportador, entendiéndose por esto a aquellas empresas que no registren exportaciones en el Servicio Nacional de Aduana en el periodo comprendido en los últimos tres años anteriores a aquel en que se ejecuta el programa, o que registre exportaciones menores a US\$90.000 en el mismo Servicio, y que cumplan con los requerimientos relativos al Test de Potencialidad Exportadora, conforme a lo exigido en las respectivas convocatorias.

En un contexto internacional de un mundo global, en el cual la apertura comercial constituye un eje fundamental a profundizar, especialmente en beneficio de las MiPymes con potencial exportador, PROCHILE ha estimado conveniente la reformulación de este programa, a cargo del Subdepartamento de Desarrollo de Capacidad Exportadora, dependiente de PROCHILE, que tiene por función apoyar el desarrollo de capacidades exportadoras y la internacionalización de empresas nacionales, exportadoras directas e indirectas, o MiPymes con potencial exportador y, por ende, es el encargado de diseñar e implementar los programas institucionales para generar y fortalecer las capacidades exportadoras de los clientes y potenciales clientes de PROCHILE

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.gob.cl.

Las herramientas descritas más adelante serán difundidas por PROCHILE a través de su página web (www.prochile.gob.cl), sus Direcciones Regionales a lo largo de todo el país, y otros medios según se estime conveniente, con el objeto de dar a conocer los beneficios de





cada instrumento, transmitir sus objetivos, alcance y resultados esperados; tarea que será apoyada por los responsables de coordinar y administrar las herramientas institucionales.

II. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

El objetivo del Programa es potenciar el desarrollo de habilidades exportadoras en las empresas nacionales, con especial énfasis en aquellas MiPymes con potencial exportador.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- i. Generar y fortalecer en las empresas un mayor conocimiento del proceso de exportación de bienes y/o servicios.
- ii. Desarrollar y fortalecer capacidades de gestión internacional.
- iii. Orientar a los usuarios y clientes de PROCHILE con información estratégica que apoye la toma de decisiones en sus negocios internacionales.

III. HERRAMIENTAS DE APOYO

PROCHILE ha diseñado una serie de herramientas de apoyo que tienen por función orientar y apoyar a empresas que están iniciando o desarrollando su proceso exportador, y que son las siguientes:

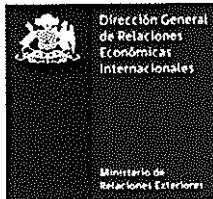
1. COACHING EXPORTADOR

El Coaching es una herramienta que persigue potenciar en los participantes, capacidades de gestión que permitan abordar y diversificar mercados internacionales. Para ello se utiliza una metodología de entrenamiento en la acción, con foco en una experiencia real de negocio, cuyo objetivo es fortalecer la capacidad exportadora de los participantes, la gestión de negocios internacionales, el desarrollo de habilidades de liderazgo y la construcción de redes de contacto. Se trabaja de modo colaborativo en comunidades de aprendizaje con empresarios de sectores productivos afines, desarrollando charlas que promuevan experiencia, disciplina, asociatividad y fundamentos técnicos.

Para tales efectos se ha establecido el Coaching Exportador, cuyo objetivo es diseñar el plan de negocios internacional de la empresa.

Esta herramienta, se lleva a cabo mediante la realización de reuniones de trabajo en formato directorio, basadas en el diseño de un Plan de Negocio Internacional, lideradas por un





Facilitador y un **Mentor**, quienes a través de su experiencia brindarán soporte para que cada participante revise su modelo de negocios y diseñe su plan de negocios internacional.

PERFIL DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES

Podrán participar de esta herramienta las empresas chilenas,, especialmente MiPymes con potencial exportador, que cumplan con los requerimientos relativos al Test de Potencialidad Exportadora conforme a lo exigido en las respectivas convocatorias.

Los participantes deberán estar dispuestos a cumplir con la asistencia a las reuniones de trabajo, a contribuir con su experiencia de negocio al resto del grupo, estar dispuesto a elaborar y compartir su Plan Exportador, como asimismo comprometerse con la aplicación de ajustes y mejoras.

SELECCIÓN DE LAS EMPRESAS.

La selección de las empresas se hará en base a los criterios que se definan para cada convocatoria, señalando además los respectivos medios de verificación de éstos.

2. MISIONES DE PRE-INTERNACIONALIZACIÓN

Esta herramienta consiste en la realización de una misión de capacitación, siguiendo una ruta en el mercado internacional para dar continuidad al Programa Coaching Exportador, que permitirá la adecuación del diseño del Plan de Negocio Exportador, a corto, mediano o largo plazo, según la posición en que se encuentre cada empresa participante.

El contenido estará sujeto a una agenda de trabajo que podrá considerar: charlas técnicas con temáticas que abordan la cultura y dinámica comercial, logística, aspectos legales, regulaciones de ingreso, canales de comercialización y distribución, tendencias, análisis de competencia, determinación de precios, entre otras actividades; visitas a Ferias Internacionales y visitas a terreno, tales como Aduanas, puertos, tiendas especializadas, retail, centros de abastos. Estas actividades se coordinarán previamente con las Unidades geográficas correspondientes y las respectivas Oficinas Comerciales de ProChile.

PERFIL DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES

Podrán formar parte de esta actividad las empresas chilenas, especialmente MiPymes con potencial exportador que hayan participado de la herramienta Coaching o que cuenten con su diseño de Plan de Negocios Exportador.

Los mercados de destino de estas actividades serán predefinidos por PROCHILE, en base a oportunidades reales de mercado.

SELECCIÓN DE LAS EMPRESAS





La selección de las empresas se hará en base a los criterios que se definan para cada convocatoria. Sin perjuicio de ello, el mercado objetivo del Plan de Negocios deberá ser afín al mercado donde se llevará a cabo la actividad de Pre-Internacionalización. Además, en la selección se dará prioridad a aquellas empresas que no hayan participado en otra Misión de Pre-internacionalización.

3. TALLERES DE CAPACITACIÓN NACIONAL

Esta herramienta tiene por objeto entregar conocimientos que permitan el desarrollo de capacidades y competencias en gestión empresarial orientada a la internacionalización.

Esta herramienta se desarrollará a través de las siguientes actividades:

- ✓ **TALLERES TEMATICOS / CICLO DE TALLERES:** De carácter formativo, dirigidos a empresas chilenas, especialmente MiPymes con interés en las exportaciones y que aún no han ingresado a un proceso de internacionalización. Estos talleres abordan temáticas puntuales que pueden estar relacionadas con el proceso exportador, área financiera, logística, comercial, negociación, entre otras.
- ✓ **TALLERES SECTOR / MERCADO:** Dirigidos a empresas chilenas, especialmente MiPymes con interés en las exportaciones, de un sector específico y que tienen por objeto entregar información de un mercado.

Podrán participar en estos talleres empresas chilenas, especialmente MiPymes con potencial exportador o exportadoras, las que serán convocadas a través de las oficinas regionales de ProChile, además de la difusión en la web Institucional de ProChile.

IV. ELEMENTOS COMUNES DE COACHING EXPORTADOR Y MISIONES DE PRE-INTERNACIONALIZACIÓN

A) COSTOS DE PARTICIPACIÓN

Las herramientas COACHING EXPORTADOR y MISIONES DE PRE-INTERNACIONALIZACIÓN serán cofinanciadas por PROCHILE, para lo cual se indicará en cada convocatoria los costos y/o aportes que deberán financiar las empresas seleccionadas.

B) POSTULACIÓN DE LAS EMPRESAS

PROCHILE, a través de su sitio web www.prochile.gob.cl, llamará a las empresas a postular a las herramientas señaladas en estas Bases. Sin perjuicio de lo anterior, podrán utilizarse otros





medios de comunicación que se estimen convenientes, tales como avisos en diarios de circulación nacional o regional o local, revistas u otros de carácter abierto y público.

Las empresas deberán postular en las fechas definidas en cada convocatoria, conforme a la forma, condiciones y requisitos estipulados en la misma.

Al momento de postular, las empresas deberán presentar una "declaración jurada simple" referida a si el postulante está o no al día en el pago de deudas provenientes del seguro de cesantía de sus trabajadores, o que no tiene trabajadores por los cuales tenga que pagarlas. De declarar deuda pendiente, deberá señalar en este documento que se compromete a pagarla antes del inicio de la actividad prevista en la correspondiente herramienta del Programa en que participará.

C) SELECCIÓN

Una vez cerrado el proceso de postulación, ProChile elaborará un Acta de Evaluación en la que se dejará constancia de:

- Las empresas que postularon dentro de plazo (indicando fecha y hora)
- Las empresas que cumplieron con los requisitos para postular y remitieron los documentos establecidos en la respectiva convocatoria, como asimismo, aquellas que no cumplieron con los requisitos.
- Entre las empresas que cumplieron con los requisitos para postular y remitieron los documentos requeridos se elaborará un ranking de entidades, de acuerdo a lo previsto para cada herramienta.

En caso de producirse un empate, se priorizarán aquellas empresas que no registren deudas provenientes del pago de seguro de cesantía durante los 24 meses anteriores a la postulación. Lo anterior de conformidad a lo establecido en el artículo 59 de la Ley N° 19.728, sobre seguro de cesantía.

El Acta señalará las entidades a las que corresponde adjudicar los cupos disponibles.

D) ADJUDICACIÓN

PROCHILE dictará el correspondiente acto administrativo que indicará aquellas empresas seleccionadas para participar en una de las herramientas descritas.

PROCHILE notificará el resultado de la selección realizada a cada postulante y adjudicatario mediante correo electrónico a la dirección de correo informada en el formulario de postulación respectivo, siempre que el postulante hubiere consentido expresamente en ello en el mismo formulario de postulación. En su defecto será notificado mediante carta certificada. Además se notificarán los resultados en la página Web de ProChile (www.prochile.gob.cl).





Las empresas seleccionadas deberán presentar una "Carta Compromiso" de aceptación de las condiciones de la respectiva actividad, la que deberá ser firmada ante Notario.

SEGUNDO: Déjese sin efecto la Resolución Exenta N° J-419, de 7 de abril de 2016, de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales y sus modificaciones.

TERCERO: PUBLÍQUESE esta Resolución en la sección de Gobierno Transparente del sitio web del Servicio, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 7° de la Ley N° 20.285.

ANÓTESE, PUBLÍQUESE Y ARCHÍVESE


RODRIGO YANEZ
Director General
Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales


PVA

Distribución:

1. Departamento Subdirección Nacional.
2. Departamento Subdirección de Desarrollo.
3. Subdepartamento Secretaría Ejecutiva de Promoción de Exportaciones.
4. Subdepartamento de Desarrollo de Capacidad Exportadora.
5. Departamento Jurídico.
6. Subdepartamento de Atención Ciudadana y Transparencia. (Luis Fuentealba)
7. Archivo.



