



## APRUEBA BASES DE PROGRAMA CONVENIO CONADI - PROCHILE REGIÓN DE LA ARAUCANÍA.

Santiago, 1 de julio de 2014

### RESOLUCIÓN EXENTA N° J – 0647/

#### VISTOS:

Lo dispuesto en la Ley N° 18.575; los artículos 3° y 6°, literales d) y h) del D.F.L. del Ministerio de Relaciones Exteriores N° 53, de 1979; el Decreto Exento N° 1618, de 2012, del Ministerio de Relaciones Exteriores; la Resolución Exenta de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales N° J-0837, de 2013; la Resolución Exenta N° 1090, de 2013, de la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena; y la Resolución de la Contraloría General de la República N° 1600, de 2008.

#### CONSIDERANDO:

1. Que, la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, **DIRECON**, es un Servicio Público dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, que tiene como misión ejecutar y coordinar la política de gobierno en materia de relaciones económicas internacionales, para promover una adecuada inserción de Chile en el mundo, mediante la negociación y administración de acuerdos económicos internacionales y la promoción de exportaciones de bienes y/o servicios nacionales. En lo referido a la promoción de exportaciones, **DIRECON**, a través de la Dirección de Promoción de Exportaciones, **PROCHILE**, realiza una labor permanente de difusión en el mercado internacional de los bienes y/o servicios nacionales para crear, extender e intensificar su demanda en las mejores condiciones;
2. Que, **DIRECON** y la Corporación Nacional de Desarrollo Indígena, **CONADI**, dentro del ámbito de sus competencias, celebraron con fecha 24 de junio de 2013 un convenio de transferencia de recursos y ejecución de actividades, con la finalidad de apoyar el proceso de internacionalización de los productos y servicios de empresas de origen mapuche de la Región de La Araucanía, a través de una amplia gama de herramientas, entre las que destacan información de mercados, participación en ferias internacionales y programas diseñados para desarrollar al máximo las capacidades exportadoras de dichos productores. Dicho convenio fue aprobado por Resolución Exenta de **DIRECON** N° J-0837, de 24 de julio de 2013 y por Resolución Exenta N° 1.090, de 2013, de **CONADI**;
3. Que, para efectos de regular la asignación vía concurso público de los recursos destinados a apoyar el proceso de internacionalización de los productos y servicios de empresas de origen mapuche de la Región de La Araucanía, **DIRECON** ha estimado necesario crear un procedimiento, regido por las presentes Bases, constituyéndose éstas en el marco regulador de la convocatoria que realice **DIRECON** para la postulación al Programa “Convenio CONADI – PROCHILE Región de La Araucanía, para potenciar la internacionalización de los productos y servicios de empresas de origen mapuche de la Región de la Araucanía”.

#### RESUELVO:

**APRUEBANSE** las siguientes Bases para los postulantes al Programa “Convenio CONADI – PROCHILE Región de La Araucanía, para potenciar la internacionalización de los productos y servicios de empresas de origen mapuche de la Región de la Araucanía”, cuyo texto es el siguiente:





## **BASES PROGRAMA "CONVENIO CONADI – PROCHILE REGIÓN DE LA ARAUCANÍA, PARA POTENCIAR LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE EMPRESAS DE ORIGEN MAPUCHE DE LA REGIÓN DE LA ARAUCANÍA"**

### **1. Objetivos**

#### **Objetivo General**

El programa "Convenio CONADI – PROCHILE Región de La Araucanía, para potenciar la internacionalización de los productos y servicios de empresas de origen mapuche de la Región de la Araucanía" tiene como objetivo apoyar el proceso de internacionalización de los productos y servicios de dichas empresas, a través de una amplia gama de herramientas entre las que destacan información de mercados, participación en ferias internacionales y programas diseñados para desarrollar al máximo las capacidades exportadoras de dichos productores.

#### **Beneficiarios Objetivos**

Empresas (personas naturales y jurídicas) de origen mapuche de la Región de La Araucanía, que tengan una oferta exportable de productos o servicios, que sean exportadores o que tengan interés en serlo.

#### **Objetivos Específicos**

**El objetivo general se cumple a través de los siguientes objetivos específicos:**

- Instalar herramientas de comercialización como competencias técnicas específicas en comercio internacional a los beneficiarios objetivos a través de capacitaciones locales y en el extranjero.
- Fortalecer los nexos y las cadenas de comercialización en el exterior de los beneficiarios objetivos con importadores, a través de diferentes herramientas de contacto internacional.
- Promocionar la oferta exportable mapuche.
- Dinamizar, ampliar y detectar la oferta exportable mapuche de productos o servicios existentes.

### **2. Actividades de Capacitación Ofrecidas**

#### **a. Curso de Comercio Exterior**

Será un curso impartido por una universidad local con un fuerte enfoque práctico y nivelatorio en los principales ámbitos relacionados al proceso de exportación y comercio internacional.

Duración: 60 horas en módulos Viernes-Sábado.

Fecha de Realización: septiembre a octubre de 2014.

Cupo: 30 personas.

#### **b. Programa de Coaching Exportador**

Es una metodología de entrenamiento en la acción, con foco en una experiencia real de negocio, cuyo objetivo es fortalecer las confianzas empresariales para lograr desarrollar las capacidades exportadoras de los participantes en la gestión de negocios internacionales, en el desarrollo de habilidades de liderazgo y la construcción de redes de contacto.

Duración: octubre a noviembre de 2014.

Cupo: 20 personas divididas en dos grupos de 10.

La participación en las Actividades de Capacitación descritas en los puntos a. y b. precedentes será requisito para los beneficiarios que aún no exportan, para participar en la 2ª Etapa de Actividades de Capacitación Internacional y Fomento Exportador, a realizarse durante el año 2014, según disponibilidad presupuestaria.





### 3. Requisitos de Postulación a la Convocatoria

Podrán participar en la Convocatoria al Programa las empresas (personas naturales o jurídicas) que cumplan los siguientes requisitos:

- a. Ser persona natural de origen mapuche (deberá acreditarse a través de certificado de Calidad Indígena expedido por CONADI);
- b. En el caso de personas jurídicas, que el representante legal, socio mayoritario o único propietario de la empresa postulante sea de origen mapuche (deberá acreditarse tanto la Calidad Indígena a través de certificado expedido por CONADI, así como la propiedad de la empresa, mediante copia de la inscripción en el Registro de Comercio u otro antecedente);
- c. Tener inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, o estar en trámite la solicitud;
- d. Tener domicilio tributario en la Región de La Araucanía como persona natural o tenerlo la persona jurídica a la que representa;
- e. En rubro alimentario, contar con Resolución Sanitaria o estar en proceso de tramitación;
- f. En rubro licores, contar con autorización SAG o estar en proceso de tramitación;
- g. Estar al día en el pago de las cotizaciones provenientes del pago del seguro de cesantía; y
- h. Llenar la ficha de postulación a la convocatoria y enviarla dentro de los plazos establecidos.

### 4. Mecanismo de Postulación

La postulación será mediante el completo llenado de la ficha adjunta, la que deberá ser enviada vía correo electrónico a la dirección [comexmapuche@prochile.gob.cl](mailto:comexmapuche@prochile.gob.cl), junto a la cédula de identidad en formato digital PDF o JPG en calidad legible, los certificados que acrediten la calidad indígena del postulante, y los demás certificados administrativos expedidos por la autoridad respectiva, si corresponde según el rubro de la empresa.

### 5. Plazo de Postulación

El plazo de postulación se iniciará el día 14 de julio de 2014 a las 09:00 horas, y estará abierto hasta el día 18 de agosto de 2014 a las 17:00 horas.

En el caso que el sistema postulación de ProChile presente dificultades de funcionamiento que imposibiliten la presentación de postulaciones, ésta podrá ser entregada en soporte papel en la oficina de la Dirección Regional Centro Exportador de La Araucanía, dentro de las 48 horas siguientes al vencimiento del plazo establecido, en horario de funcionamiento de la misma.

### 6. Comité Evaluador

Las postulaciones debidamente presentadas serán sometidas a un proceso de evaluación por parte de un Comité Evaluador, compuesto por los siguientes miembros (titulares o subrogantes), o quienes ellos designen expresamente:

- SEREMI de Economía Región de La Araucanía;
- Director Regional de ProChile Región de La Araucanía;
- Director Nacional de CONADI; y
- Sectorialista de ProChile del rubro a ser evaluado.

Dicho comité tendrá por misión evaluar el Grado de Internacionalización de la Oferta Exportable de los postulantes.





La evaluación de la Oferta Exportable se hará estrictamente en base a la Ficha de Postulación, la cual se adjunta, que constituye en sí un Test de Oferta Exportadora.

La selección de los postulantes se realizará considerando el puntaje obtenido en el Test de Oferta Exportadora, validado por la Dirección Regional Centro Exportador de La Araucanía, con lo cual se elaborará un ranking de mayor a menor, seleccionando a los beneficiarios hasta completar los cupos disponibles.

Se entenderá como **Oferta Exportable** los productos o servicios ofrecidos por la postulante, que se encuentran en condiciones de ser exportados. El concepto de oferta exportable va más allá del producto o servicio en sí, pues involucra también las capacidades económicas, financieras y de gestión de exportaciones de la empresa, siendo éstas:

- Capacidad instalada y/o disponibilidad del producto. Significa tanto la calidad como la capacidad de producción que tiene la empresa, lo cual establece los volúmenes que podría mantener la empresa para fines de exportación.
- Capacidad económica. Son los recursos propios con los que cuenta su empresa, los cuales establecen la capacidad que tiene ésta para atender pedidos por sí sola. En base a esto se podrá fijar las políticas crediticias que podría aplicar la empresa a sus potenciales clientes.
- Capacidad de financiamiento. Es el potencial que tiene su empresa para acceder a financiamiento, lo cual la faculta para atender operaciones que excedan su capacidad económica.
- Capacidad de gestión de exportaciones. Son los recursos humanos con los que cuenta la empresa y su grado de especialización en operaciones de comercio internacional. Esto la habilita para realizar con éxito las operaciones que pudieran presentarse.

En caso que dos o más empresas postulantes resulten con igual calificación, ProChile priorizará tomando en consideración los siguientes criterios de desempate en orden de precedencia si es que éste persiste:

- a) Se priorizará a las empresas postulantes que registren exportaciones en un año, que facturen montos superiores a USD\$60.000.- (sesenta mil dólares de los Estados Unidos de América).
- b) Priorizará aquellos presentados por los postulantes que no registren deudas provenientes del pago del seguro de cesantía, durante los 24 meses anteriores a la postulación del proyecto. Lo anterior de conformidad a lo establecido en el artículo 59°, de la Ley N° 19.728, sobre seguro de cesantía.
- c) En caso que persista el empate, ProChile priorizará a la empresa cuya fecha y hora de postulación sea anterior.

## 7. Resultados

Una vez elaborado el ranking señalado en el numeral 6. precedente, ProChile dictará el correspondiente acto administrativo que señalará aquellas empresas seleccionadas para participar en cada una de las actividades de capacitación ofrecidas en el presente Programa.

Los resultados serán notificados mediante correo electrónico a cada postulante a la dirección informada en la ficha de postulación.





**ANEXO N° 1**  
**FICHA DE POSTULACIÓN**  
**Bienvenido al Test Exportador de ProChile**

**Estimado Empresario o Empresaria**

Le invitamos a responder estas preguntas, a objeto de contar con los principales antecedentes de su empresa: su oferta exportable, desarrollo de mercado y proyecciones empresariales. Lo anterior nos permitirá tener una visión de la etapa en que se encuentra su emprendimiento en relación a su inserción internacional.

**1. INFORMACIÓN DE SU EMPRESA O NEGOCIO**

Razón Social:
Rut :
Nombre de Fantasía:
Representante legal:
Socios y participación del capital:
Dirección :
Comuna:
Ciudad:
Región:
Teléfonos:
Web :
Nombre del Postulante:
RUT del Postulante:
Cargo que ocupa en la empresa:
Correo electrónico:
Teléfono:

**2. INDIQUE EL SECTOR PRODUCTIVO AL QUE PERTENECE SU EMPRESA O NEGOCIO. MARQUE CON UNA X.**

- Agroindustrial ( )
- Manufacturero ( )
- Pesquero ( )
- Minero ( )
- Servicios ( )
- Prestación de servicios turísticos en Chile ( )
- Artesanal
- Otro: mencione cuál \_\_\_\_\_





**3. CATEGORÍA COMERCIAL DE LA EMPRESA O NEGOCIO. Marque con una X.**

- Productor ( )
- Fabricante ( )
- Comercializador ( )
- Representante comercial ( )
- Traders ( )
- Distribuidor ( )
- Prestador de servicios ( )
- Turismo ( )
- Otro: mencione cuál \_\_\_\_\_

**4. CERTIFICACIONES QUE POSEE LA EMPRESA O NEGOCIO. Marque con una X.**

- Resolución Sanitaria ( )
- Certificado de Libre Venta ( )
- ISP ( )
- HACCP ( )
- HALAL ( )
- KOSHER ( )
- Comercio Justo ( )
- Huella de Agua ( )
- Huella de Carbono ( )
- BPA (Buenas Prácticas Agrícolas) ( )
- BPM (Buenas Prácticas de Manufacturas) ( )
- Certificación Orgánica ( )
- Certificación CMMI (Integración de Modelos de Madurez de Capacidades) ( )
- Certificación PMP (Project Management Professional) ( )
- Certificación de Calidad de Servicios Turísticos ( )
- ISO (International Organization for Standardization). Mencione cuál \_\_\_\_\_
- Otra (mencione): \_\_\_\_\_

**5. ¿TIENE ACCESO A FUENTES DE FINANCIAMIENTO PERMANENTE QUE LE PERMITA CUMPLIR CON UNA INMINENTE DEMANDA INTERNACIONAL O PARA ADECUAR INFRAESTRUCTURA EN LA PRESTACION DE SERVICIOS TURISTICOS? Marque con una X.**

- No ( )
- Sí (indique cuál)
  - Capital propio ( )
  - Acceso al crédito a través de entidades financieras ( )
  - Inversionistas ( )
  - Otros: (indique cuál) \_\_\_\_\_
- No sabe ( )

**6. ¿HA TRABAJADO CON INSTRUMENTOS DE FOMENTO PRODUCTIVO? Marque con una X.**

- No ( )
- Sí (indique cuál) \_\_\_\_\_





7. **INDIQUE SI SU EMPRESA: HA EXPORTADO - PRESTADO SERVICIOS CONSIDERADOS EXPORTACION - PRESTADO DE SERVICIOS TURISTICOS A EXTRANJEROS EN CHILE EN LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS O SÓLO REGISTRA VENTAS NACIONALES. Marque con una X.**

- Exportación Directa <sup>(1)</sup> (  )
- Exportación Indirecta <sup>(2)</sup> (  )
- Exportación Mixta (Directa e Indirecta) (  )
- La empresa sólo tiene ventas nacionales (  )
- No ha exportado en los últimos tres años (  )

8. **NIVEL TECNOLÓGICO APLICADO AL PROCESO PRODUCTIVO O A LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO**

- La elaboración del producto o servicio se identifica como artesanal (  )
- La elaboración del producto o servicio se identifica como industrial (  )
- Ambos (  )

9. **SEÑALE EL PRODUCTO O SERVICIO ORIENTADA AL MERCADO INTERNACIONAL. Indique el Código SACH si lo conoce, de lo contrario describa el producto o servicio**

Nombre Producto	Código SACH

10. **INDIQUE EL TRAMO DE VENTAS ANUALES (NACIONALES Y EXPORTACIONES) DE SU EMPRESA. Expresadas en Dólares Americanos**

Tramos		2009	2010	2011	2012
USD 0	USD 60.000,00				
USD 60.001,00	USD 82.000,00				
USD 82.001,00	USD 350.000,00				
USD 350.001,00	USD 500.000,00				
USD 500.001,00	USD 625.000,00				
USD 625.001,00	USD 2.500.000,00				
USD 2.500.001,00	USD 10.000.000,00				
USD 10.000.001,00	USD 22.500.000,00				
Mayor a USD 22.500.001,00					

11. **¿TIENE DEFINIDOS MERCADO(S) INTERNACIONALES OBJETIVOS?**

- Sí (  )
  - Indique cuál(es) mercados \_\_\_\_\_
- No (  )



12. **¿CUENTA CON UN DISEÑO DE PLAN DE NEGOCIOS PARA INGRESAR AL O LOS MERCADO(S) INTERNACIONALES QUE SEÑALÓ ANTERIORMENTE?**

- Sí ( ) ¿En qué etapa se encuentra
  - Preliminar ( )
  - En Proceso ( )
  - Finalizado ( )
- No ( )

13. **¿TIENE IDENTIFICADOS EL O LOS CANALES DE COMERCIALIZACION EN DICHS MERCADOS?**

- Sí ( ) Marque alguna de estas alternativas:
  - Distribuidores mayoristas ( )
  - Distribuidores minoristas (retail) ( )
  - Tiendas de especialidad ( )
  - Venta On-line ( )
  - Venta directa ( )
  - Licitación ( )
  - Pasajeros Internacionales ( )
  - Tour Operador ( )
  - Otros (mencione cuál) \_\_\_\_\_
- No están identificados ( )
- No sabe ( )

14. **¿CONOCE LAS REGULACIONES NECESARIAS PARA QUE SU PRODUCTO O SERVICIO PUEDA INGRESAR AL MERCADO OBJETIVO?**

- Sí ( )
- No ( )

15. **¿EN LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS CON QUÉ FRECUENCIA PROMEDIO REALIZA SUS EXPORTACIONES O PRESTACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS A PASAJEROS INTERNACIONALES?**

- Más de 4 veces al año ( )
- Entre 2 a 4 veces al año ( )
- 1 vez al año ( )
- No ha exportado en los últimos tres años o nunca ha exportado ( )

16. **¿DE QUÉ ELEMENTOS DISPONE SU EMPRESA PARA ABORDAR SU INSERCIÓN INTERNACIONAL?**

- Conocimientos de los mercados internacionales ( )
- Financiamiento para capital de trabajo para inversión ( )
- Financiamiento para acciones de promoción internacional ( )
- Personal con conocimientos en comercio internacional ( )
- Dominio de inglés o idioma adecuado de la persona que realizará los negocios ( )
- Tarjetas de presentación en inglés u otros idiomas ( )
- Sitio web en inglés o en otros idiomas ( )
- Material gráfico (catálogos y folletería digital o impresa) en inglés u otros idiomas ( )
- Ninguno de los anteriores



- Otro: indique cuál \_\_\_\_\_

**17. ¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES OBSTÁCULOS QUE CONSIDERA QUE IMPIDEN EL ACCESO A UN MERCADO INTERNACIONAL?**

- No poseer recursos humanos idóneos para abordar el proceso comercial, productivo ( )
- Falta financiamiento para capital de trabajo para inversión ( )
- Falta financiamiento para capital de trabajo para promoción ( )
- Desconocimiento de procedimientos para realizar una exportación o prestación de servicios turísticos internacionales ( )
- Desconocimiento de información de mercados ( )
- Dificultad para atender pedidos debido a : volumen, calidad, insuficiente abastecimiento, falta de infraestructura ( )
- Escala de producción insuficiente para requerimientos de clientes externos ( )
- Altos costos y problemas de distribución (Logística) ( )
- Otros (mencione): \_\_\_\_\_
- Ninguno de los anteriores representa un obstáculo ( )

**18. ¿HA PARTICIPADO EN ACTIVIDADES DE PROMOCION DE EXPORTACIONES?**

- Sí ¿Cuáles? ( )
  - Exposición en Ferias Internacionales ( )
  - Visitas a Mercados ( )
  - Ruedas de Negocios ( )
  - Coaching Exportador ( )
  - Chilean Wine Tour ( )
  - Misiones de Prospección ( )
  - Misiones de Penetración ( )
  - Otras en forma independiente ( )
- No ha participado ( )

**19. ¿EN CUÁNTO TIEMPO MÁS ESTIMA QUE LA EMPRESA ESTARÍA EN CONDICIONES DE EXPORTAR A UN NUEVO MERCADO O ABORDAR UNA DEMANDA POR SU PRESTACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS INTERNACIONALES?**

- Menos de 1 año ( )
- 1 año ( )
- 2 años ( )
- 3 años ( )
- Más de 3 años ( )
- No sabe ( )

**20. ¿CUÁLES SON SUS EXPECTATIVAS DEL TRABAJO CON PROCHILE? Favor comente.**





\_\_\_\_\_  
Firma Postulante

- (1) Se considera Exportación Directa a la prestación de servicios Turísticos a Extranjeros en Chile.
- (2) Exportación Indirecta: es el envío de productos a través de un exportador o prestador de servicios Turísticos a Extranjeros en Chile.

**NOTA: LA INFORMACION DECLARADA EN ESTE TEST ES DE CARÁCTER CONFIDENCIAL Y DE EXCLUSIVO USO DE PROCHILE y CONADI.**

**II. CONVÓCASE** a todos los interesados a postular al Programa “Convenio CONADI – PROCHILE Región de La Araucanía, para potenciar la internacionalización de los productos y servicios de empresas de origen mapuche de la Región de la Araucanía”, publicándose un aviso de este llamado en un diario de circulación regional de la Región de La Araucanía.

**III. PUBLÍQUESE** esta Resolución en la sección de Gobierno Transparente del sitio web del Servicio, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 7º de la Ley Nº 20.285

**ANÓTESE, PUBLÍQUESE Y ARCHÍVESE**



**PABLO URRÍA HERING**  
Director General (s)

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales



MUQ/FNM  
**DISTRIBUCIÓN**

1. Departamento Jurídico (original).
2. Departamento Subdirección Nacional.
3. Dirección Regional Centro Exportador de La Araucanía.
4. Corporación Nacional de Desarrollo Indígena.
5. Subdepartamento Desarrollo de Capacidad Exportadora.
6. Subdepartamento de Atención Ciudadana y Transparencia (Luis Fuentealba).
7. Oficina de Partes.

