

Santiago, **viernes, 26 de mayo de 2023**

RESOLUCIÓN EXENTA N° 01201/2023

VISTOS:

La Ley N° 21.080 que Modifica diversos cuerpos legales con el objeto de modernizar el Ministerio de Relaciones Exteriores; las Resoluciones de la Dirección General de Promoción de Exportaciones Exentas N° J-0003, de 2019, y sus modificaciones; y N° 1197, de 2023; el Memorándum N° 3442, de 2023, de la Directora Dirección Nacional; y, la Resolución de la Contraloría General de la República N° 7, de 2019.

CONSIDERANDO:

1. La Dirección General de Promoción de Exportaciones, en adelante e indistintamente ProChile, es un servicio público centralizado sometido a la dependencia del Presidente de la República a través de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores, creada por Ley N° 21.080, y tiene como función - entre otras - promover, facilitar y colaborar con el desarrollo de las exportaciones, incluido el posicionamiento de la imagen de Chile en el exterior, ejecutar actividades de promoción y difusión de tanto en Chile como en el extranjero, entre las cuales está la organización de la participación de Chile en ferias y eventos comerciales internacionales, colaborar en la promoción y difusión en el exterior del turismo y en la atracción de la inversión extranjera hacia Chile.

2. Que, mediante resolución exenta del Servicio N° 1197 de 26 de mayo de 2023, se aprobó el convenio de colaboración y transferencia de recursos celebrado con fecha 25 de mayo de 2023, entre la Corporación de Fomento de la Producción y la Dirección General de Promoción de Exportaciones, con el fin de ejecutar del Programa GoGlobal.

3. Que para la implementación del Programa GoGlobal, creado para asistir a las empresas de distintos sectores en sus procesos de internacionalización y, con la finalidad de acompañar y acelerar el proceso de internacionalización de emprendedores y empresas innovadoras, dinámicas y chilenas en los mercados de Miami, Estados Unidos de América; Ciudad de México, México; Bogotá, Colombia; y Lima, Perú, con el objeto de que nuestro país cuente con una mayor oferta de valor y diversificación en productos y servicios en el comercio internacional, es necesario regular el proceso de postulación, evaluación y selección de los beneficiarios o beneficiarias a dicho Programa.

RESUELVO:

- I. **APRUEBASE** las bases que regulan la implementación del Programa GoGlobal 2023, cuyo texto es el siguiente:

BASES PROGRAMA GOGLOBAL 2023

1. ESTRATEGIA DETRÁS DEL PROGRAMA

Chile es líder en número de nuevos emprendedores(as) a nivel Latinoamericano, en adelante LATAM (OCDE), sin embargo, es necesario impulsar instrumentos públicos que apoyen a emprendedores(as), microempresarios(as) y pymes en su proceso de internacionalización. Por esto, dos organismos públicos CORFO y PROCHILE expertos en innovación e internacionalización, respectivamente, se alinean para implementar un programa que apoya a empresas y emprendedores(as) con soluciones innovadoras, a escalar a otros mercados, posicionando así a Chile y a sus emprendedores(as).

CORFO, la principal agencia a cargo de apoyar el emprendimiento, la innovación y la competitividad del país y PROCHILE, la institución encargada de la internacionalización de las empresas, la promoción de la oferta exportable de bienes y servicios chilenos, han unido su expertiz creando el programa de SoftLanding: "GoGlobal", para asistir a las empresas de distintos sectores en sus procesos de internacionalización y, con el fin de ejecutar una gestión estratégica coherente, correlacionar ambos desempeños y sistematizar mismos objetivos sin duplicar esfuerzos.

Este programa busca generar capacidades y entregar asesoría de primer nivel, para que las empresas se atrevan y salgan a conquistar nuevos mercados, promoviendo así la generación de empleo, competitividad y nuevos negocios.

El programa apoya a personas naturales o jurídicas constituidas en Chile, que tributen en primera categoría de la ley de impuesto a la renta que cuenten con facturación en Chile en los últimos 12 meses y que cuenten con un modelo de negocio en funcionamiento, que tengan un alto potencial de creación de empleo, que presenten carácter de empresa o emprendimiento innovador, disruptivos y/o dinámicos, que puedan escalar al menos a uno de los mercados comprendidos en el programa, esto es, en Estados Unidos de América (Miami), México (Ciudad de México), Colombia (Bogotá) o Perú (Lima).

Se entenderá por empresas innovadoras aquellas que tenga una solución disruptiva o incremental, sean dinámicas y tengan por objeto la creación de soluciones con valor agregado, a través de la elaboración de nuevos o mejorados bienes y/o servicios.

Las postulaciones admisibles podrán considerar innovaciones disruptivas que den respuesta a necesidades no cubiertas, así como innovaciones de carácter incremental que consideren mejoras sustanciales respecto de soluciones ya existentes.

Para efectos del programa, Emprendimientos Dinámicos corresponde a aquellos con alto potencial de crecimiento, esto es, que al tercer año tengan la capacidad de vender un monto aproximado al millón de dólares anuales y que puedan crecer a tasas superiores al 20%, es decir, negocios que puedan aumentar sus ingresos al doble cada 3 a 4 años.

2. CONTENIDO DEL PROGRAMA

GoGlobal es un programa de Softlanding empresarial que prepara a las empresas y emprendedores(as) para ingresar a mercados internacionales. El programa se divide en 2 etapas:

ETAPA 1 PRE-INTERNACIONALIZACIÓN (CAPACITACIÓN) – 2 SEMANAS

Dos intensas semanas que consideran una serie de al menos 5 charlas y seminarios relativas al proceso de internacionalización, como aspectos legales y tributarios (constitución de sociedad), inteligencia comercial, aspectos culturales introductorios, además de la realización de un trabajo en conjunto con la empresa proveedora del servicio de softlanding para poder establecer el plan de trabajo que realizará la startup durante la inmersión en el mercado.

Contenido

Charlas y seminarios*

- Scale Capital & Growth Strategy
- Propiedad intelectual
- Marketing Internacional
- Scaling HR
- Estrategia de financiamiento
- Comercio Internacional Sostenible
- Las claves para un pitch exitoso

*Los contenidos de las charlas pueden ser modificadas según la disponibilidad de los speakers.

Las empresas que adjudiquen este programa deben poseer una asistencia de al menos un 70% de las charlas y seminarios a través de la persona que realice la etapa de inmersión presencial.

Plan de trabajo liderado por la aceleradora

- Diagnóstico inicial del estado en el que se presenta la empresa en el mercado de destino al comenzar el programa.
- Reuniones de trabajo online entre la empresa y la aceleradora para establecer, según sus necesidades, un plan de trabajo que contenga objetivos, estrategia y plan de acción de corto, mediano y largo plazo.
- La aceleradora debe realizar una agenda de trabajo que contemple fecha y hora de reuniones con stakeholders (potenciales clientes, fondos de inversión, incubadoras, aceleradoras y más), mentorías, reuniones 1 a 1, actividades de networking y workshops.
- La aceleradora debe coordinar reuniones con la empresa para elaborar una estrategia comunicacional acorde al mercado y un plan de asesoramiento de marketing que considere la evaluación de su página web, one pager, brochure, deck comercial y/o de inversión, storytelling, etc. De acuerdo con los objetivos de la empresa en el mercado.

* La asesoría comunicacional y de marketing no incluye el diseño de piezas gráficas o material audiovisual, la implementación de la estrategia comunicacional y de marketing debe ser financiada/ejecutada por la empresa beneficiaria del Programa GoGlobal 2023.

ETAPA 2 DE INMERSIÓN

INMERSIÓN ONLINE - 4 SEMANAS DE TRABAJO REMOTO CON FOCO EN EL MERCADO

Durante 4 semanas se acompaña a las empresas seleccionadas y se les apoya en el cumplimiento de

su plan de trabajo en el mercado de destino seleccionado de manera remota. En este proceso de inmersión se espera la generación de una agenda comercial, actividades de networking y capacitaciones relativas y específicas a generar conocimiento sobre la industria local y adaptación del relato del negocio según el mercado.

Contenido

Workshop online

- Proporcionar información relevante acerca de la ciudad destino: cómo es vivir en el mercado, costumbres, lugares de interés, etc.
- Tendencia del Mercado y de consumo, por diferentes industrias (Obligatorio para las empresas de la industria).
- Cómo hacer negocios en el mercado: aspectos culturales relevantes a la hora de hacer negocios.
- Apoyo para la constitución de la empresa en el mercado (opcional para empresas que busquen estar constituidas).
- Conoce los principales actores del mercado para levantar capital.

Capacitación online

- Capacitación de preparación de pitch comercial.
- Capacitación de preparación de pitch de inversión (opcional para empresas que busquen levantar capital).

Actividades

- Pitch Session online de levantamiento de capital para las empresas que tengan dentro de sus objetivos levantar financiamiento en el mercado seleccionado. (Pitch obligatorio para empresas que tengan como objetivo levantar capital).
- Evento presencial de networking grupal para la generación de comunidad entre los participantes de los cuatro mercados.

Reuniones 1 a 1

- Cumplir con el plan de trabajo en las reuniones uno a uno con stakeholders del mercado de destino.
- Aumento de redes y agenda de reuniones uno a uno de forma remota y presencial.

ETAPA 2

INMERSIÓN PRESENCIAL – DESDE 2 SEMANAS HASTA 4 SEMANAS DE TRABAJO EN EL MERCADO DE INTERNACIONALIZACIÓN

Entre 2 a 4 semanas (según el plan de trabajo de cada participante) se acompaña a las empresas seleccionadas y se les apoya en el cumplimiento de su plan de trabajo en el mercado de destino seleccionado de manera presencial donde accederán a un cowork de trabajo y podrán reunirse con la aceleradora, otros participantes, realizar reuniones autogestionadas para sus empresas y aquellas que estén contempladas en el plan de trabajo. En este proceso de inmersión se espera mentorías y asesorías uno a uno, actividades de networking, reuniones uno a uno y workshops presenciales.

Contenido

Mentorías y asesorías (1 a 1) durante las primeras dos semanas de esta etapa.

- Mentoría con inversionistas en el mercado.
- Mentorías con startups del país de destino.
- Asesoría con expertos en marketing y comunicaciones para mejorar aspectos como página web, one pager, brochure, deck comercial, deck de inversión, storytelling, entre otros.*

* La asesoría comunicacional y de marketing no incluye el diseño piezas gráficas o material audiovisual, la implementación de la estrategia comunicacional y de marketing debe ser financiada por la empresa beneficiaria del Programa GoGlobal 2023.

Workshop presencial durante las primeras dos semanas de esta etapa.

- Marco fiscal y contable en el mercado.
- Propiedad intelectual para servicios y productos.
- Apertura de cuentas bancarias para personas y empresas.

Reuniones 1 a 1*

- Reuniones 1 a 1 con partners del mercado de destino.
- Reuniones 1 a 1 con posibles clientes en el mercado de destino (Mínimo 2)
- Reuniones 1 a 1 con venture capital, inversionistas ángeles y/o crowdfunding del mercado de destino.

*Estas reuniones, la cantidad de reuniones y su clasificación dependerán del plan de trabajo establecidas en la pre-internacionalización y puede sufrir modificaciones según la disponibilidad de las contrapartes y nuevos hitos de la empresa durante el programa.

Actividades

- Evento presencial de networking grupal para el posicionamiento de las empresas seleccionadas en el programa.

3. BENEFICIARIOS O BENEFICIARIAS

Emprendedores(as) o empresas, esto es personas naturales o jurídicas constituidas en Chile, que tributen en primera categoría de la ley de impuesto a la renta, que cuenten con un modelo de negocio en funcionamiento que puedan escalar al menos a uno de los mercados del programa, esto es Perú, Colombia, México y Estados Unidos; que tengan alto potencial de creación de empleo, cuenten con facturación en Chile mínima de 100 mil pesos chilenos entre el 01 de marzo de 2022 y el 28 de febrero de 2023, sean de carácter innovador y dinámico. Además, deberán entregar valor al mercado de destino, y demostrar viabilidad técnica, económica y financiera.

4. BENEFICIOS

- Talleres de pre-internacionalización donde recibirán capacitación y formación, para mejorar y desarrollar la estrategia de internacionalización.
- Servicios de asesoría técnica en softlanding por un servicio local para desarrollar el plan de trabajo y proceso de internacionalización en el mercado de destino.
- Participación en actividades locales de networking, coordinación de agendas y acciones necesarias para entender el ecosistema local.
- Apoyo permanente de la Oficina Comercial o Departamento Económico de ProChile en el mercado.
- Pago de pasaje para el mercado de inmersión seleccionado por la empresa para una persona de su equipo.

Acceso a un cowork de trabajo para concretar reuniones con la aceleradora, otros participantes, reuniones autogestionadas para la empresa y aquellas que estén contempladas en el plan de trabajo.

5. RESULTADOS ESPERADOS

- Promover la exportación del producto o servicio desde Chile hacia el mercado seleccionado por el beneficiario.
- Promover la internacionalización de la empresa chilena, mediante el inicio de actividades comerciales, constitución de sucursal, representación mediante socios o distribuidores, levantamiento de capital, en el mercado seleccionado por el beneficiario(a).
- Promover la generación de empleo de las empresas beneficiarias.
- Capacitar y formar a las empresas chilenas con el objetivo de mejorar su estrategia de expansión internacional.
- Posicionar a Chile como desarrollador líder de LATAM de bienes y servicios innovadores.

6. TÉRMINO ANTICIPADO DE LA PARTICIPACIÓN

ProChile podrá poner término anticipado a la participación de un(a) beneficiario(a) si éste(a) incurre en alguna de las siguientes conductas:

- a. Tener una participación menor al 70% en el total de los talleres de Pre- internacionalización sin una justificación adecuada, esto es, consistente en razones de fuerza mayor como enfermedad o incapacidad del(de la) seleccionado(a).
- b. No completar mínimo el 70% de las encuestas de satisfacción, solicitadas en la Pre-internacionalización e Inmersión, después de 2 avisos que alerte sobre el incumplimiento.
- c. Incumplimiento en la generación del Plan de trabajo que se establece al final de la etapa de Pre-internacionalización.

d. Conducta calificada de inadecuadas por ProChile debidamente fundadas.

El(la) adjudicatario(a) que no cumpla con el programa evidenciando desinterés, será registrado en la base de datos de ProChile, pudiendo esto ser considerado como un factor de evaluación en futuras convocatorias a herramientas de ProChile.

En el caso de que se produzca la renuncia por escrito o eliminación del Programa de el (la) adjudicatario(a), podrá ocupar ese cupo, la siguiente empresa en la lista de espera del mercado correspondiente. Esta(s) empresa(s) tendrán la obligación de revisar el material disponible correspondiente a la etapa de pre - internacionalización y certificar ese hecho mediante una carta firmada por el (la) representante legal.

7. PROCESO DE POSTULACIÓN, ADMISIBILIDAD Y EVALUACIÓN

7.1 POSTULACIÓN Y PLAZOS

Se postula, a través de un formulario simple que considera aspectos como datos de la empresa, donde deberán detallar su propuesta de valor y diferenciación en el mercado de destino, individualizar el equipo de trabajo, identificando al menos a una persona que estará disponible para realizar el programa en el mercado seleccionado.

Se puede postular a más de un mercado, sin embargo, la empresa o persona natural sólo podrá ser seleccionada para participar en uno de los cuatro mercados a los que ofrece acceso el programa GoGlobal.

Además, si el año 2019, 2020, 2021 y/o 2022 la empresa y/o persona natural postulante participó del programa GoGlobal, esta nueva postulación no será admisible para ser seleccionado de alguno de esos mercados en los que participó anteriormente.

Se aceptarán y serán admisibles postulaciones a este programa realizadas en el sitio web www.goglobal.cl, junto con las páginas web de Corfo y ProChile.

Cualquier consulta, escribir a contactanos@goglobal.cl

PLAZOS

Los plazos serán informados en la convocatoria publicada en el sitio web del programa.

7.2 ADMISIBILIDAD

Las postulaciones serán sometidas a un examen de admisibilidad.

7.2.1 Criterios de Admisibilidad:

1. Tipo de postulante: para estos efectos, podrán postular personas naturales o jurídicas constituidas en Chile, que tributen en primera categoría de la ley de impuesto a la renta. Deberán tener ventas nacionales mínimas de 100 mil pesos chilenos, entre el 01 de marzo de 2022 y el 28 de febrero de 2023.
2. El postulante deberá completar íntegramente el formulario de postulación, dentro del plazo establecido y entregar todos los documentos solicitados.
3. Los(as) Beneficiarios(as) del Programa deberán firmar una carta compromiso de disponibilidad a entregar información respecto a los datos comerciales del emprendimiento o empresa hasta 2 años después de finalizada la intervención y comprometer su participación en los talleres de pre-internacionalización y, de manera presencial, en al menos 2 semanas en la inmersión en el mercado de destino.
4. Disponer de una persona para vivir el proceso de Pre-Internacionalización e Inmersión para el mercado.

Las propuestas que no presenten toda la documentación requerida o no esté completa serán declaradas inadmisibles.

Se podrá solicitar las aclaraciones, rectificaciones o documentos que considere necesarios previo a la adjudicación siempre y cuando el(la) postulante complete íntegramente el formulario de postulación, dentro del plazo establecido y entregar todos los documentos solicitados.

7.2.2 Documentación requerida:

1. Copia del RUT o E-RUT en caso de persona jurídica o cedula de identidad en caso de persona natural.
2. Carta Compromiso firmada, en caso de persona jurídica por el(la) o los(las) representantes legales de la misma, en el caso de persona natural por el(la) postulante.
3. Declaración de internacionalización firmada.
4. Copia de, al menos, una factura que permita acreditar que tuvo ventas nacionales por, al menos, 100 mil pesos chilenos entre 1 de marzo de 2022 y el 28 de febrero de 2023.

7.3 ETAPA DE EVALUACIÓN, PRE - SELECCIÓN Y SELECCIÓN FINAL DE BENEFICIARIOS(AS):

Las postulaciones declaradas admisibles serán sometidas a evaluación técnica, aplicando los criterios de evaluación que se indican en la siguiente tabla. Dicho proceso estará a cargo de un grupo de profesionales de carácter técnico interinstitucional, en adelante "Comisión Evaluadora", conformado por dos funcionarios(as) designados por el(la) Gerente(a) de Emprendimiento de Corfo y dos funcionarios(as) de ProChile designados(as) por el(la) Director(a) Nacional, pudiendo participar otros representantes de ambas instituciones, pero solo con derecho a voz en el proceso de evaluación.

Los criterios de evaluación y ponderación serán:

	Criterio	Contenidos
Propuesta Comercial: 55%	Tener un producto/servicio innovador y/o tecnológico y dinámico 10%	Se evaluará que la solución esté dada por empresas disruptivas que ofrezcan un servicio o producto nuevo o mejorado, escalable (en producción y modelo de negocios) y/o de base tecnológica, que produzcan un impacto significativo en la industria en la cual son aplicados, mejorando la experiencia del cliente/usuario y la productividad empresarial.
	Modelo de negocios 10%	Se evaluará que el(la) postulante cuente con un modelo de negocio en funcionamiento y validado en el mercado local con demostrada viabilidad técnica y comercial (económica, financiera, etc.).
	Propuesta de valor 20%	Se evaluará que la empresa cuente con una propuesta de valor y con atributos que permitan que sea escalable y diferenciada de la competencia.
	Creación de empleo 10%	Se evaluará que el(la) postulante tenga alto potencial de creación de empleo.
	Equipo de trabajo 5%	Se evaluará qué tan adecuado es el equipo para ejecutar el proyecto, en consideración a la experiencia de los integrantes y sus redes de apoyo, en caso de que existan.
Evaluación del mercado: 40%	Escalabilidad en el mercado 20%	Se evaluará que el producto/servicio debe demostrar aspectos técnicos que le permita ser escalable y que su oferta se adapte a, al menos, uno de los mercados de destino del Programa, esto es, en Estados Unidos de América (Miami), México (Ciudad de México), Colombia (Bogotá) o Perú (Lima).
	Estrategia de internacionalización 10%	Se evaluará la estrategia de internacionalización, acciones claves y justificar por qué el(la) postulante quiere aterrizar en el mercado.
	Valor de la solución 10%	Se evaluará la justificación de por qué la solución entrega valor al mercado de destino.
Potencial de internacionalización: 5%	Ventas en mercados adicionales 5%	Las empresas postulantes que tengan ventas en mercados adicionales al chileno serán beneficiadas con mayor puntaje en la evaluación. Las notas de este criterio se asignarán conforme a la siguiente escala: Sin ventas en mercados adicionales: nota 1. Ventas en 1 o 2 mercados adicionales: nota 3. Ventas en 3 o 4 mercados adicionales: nota 5. Ventas en 5 o más mercados adicionales: nota 7.

Los criterios de evaluación y ponderadores serán evaluados con notas de 1 a 7 (siendo 1 la nota mínima y 7 la máxima). No podrán ser recomendados para su aprobación postulaciones que obtengan una evaluación total inferior a 5,0.

Como resultado de la evaluación se elaborará un ranking con las empresas preseleccionadas lo que se consignará en un acto administrativo de ProChile, que deberá considerar la participación a nivel regional y empresas o emprendimientos liderados por mujeres, estableciéndose cuotas, las cuales en ningún caso podrán ser inferiores al 40% en ambos casos, de acuerdo con lo siguiente:

- a) Hasta un 60% de las iniciativas, de conformidad a la disponibilidad presupuestaria, podrán corresponder, en orden de notas, a empresas que no sean lideradas por mujeres. Este tope porcentual se aumentará solo en caso de que no existan suficientes empresas lideradas por mujeres, que cumplan con la calificación mínima indicada precedentemente para la recomendación de aprobación.
- b) Hasta un 60% de las iniciativas, de conformidad a la disponibilidad presupuestaria, podrán corresponder, en orden de notas, a empresas o emprendimientos que domiciliadas en la Región Metropolitana. Este tope porcentual se aumentará solo en caso de que no existan suficientes proyectos de empresas instaladas en regiones distintas a la Región Metropolitana, que cumplan con la calificación mínima indicada precedentemente para la recomendación de aprobación.

Para efectos del programa, se entenderá que una empresa es liderada por mujeres, en los siguientes casos:

1. En caso de personas jurídicas con fines de lucro:
 - a. Que una o más mujeres tengan participación en, al menos, un 50% del capital social (en otros términos, que una o más mujeres sean dueñas de la mitad o más de la sociedad).
 - b. Que una o más mujeres tengan participación en, al menos, un 30% del capital social y que, además, le corresponda a una o más mujeres la representación de la sociedad.
2. En caso de personas jurídicas sin fines de lucro u otra:
 - a. Si su directorio (o el órgano al que le corresponda la administración), esté integrado, al menos, en un 50%, por mujeres.

En el caso de ser empresas preseleccionadas se solicitarán los documentos que acrediten los puntos anteriores.

Del proceso de evaluación que efectúe la Comisión Evaluadora se levantará un acta final suscrita por todos(as) sus integrantes y con el resultado de la evaluación técnica se elaborará un primer ranking, que quedará consignado en un acto administrativo que dicte ProChile, que determinará la lista de preseleccionados por mercado de destino, dejando constancia de las empresas admisibles, inadmisibles. Dicha preselección servirá de base al "Consejo GoGlobal" para resolver.

El "Consejo GoGlobal" con derecho a voto será de carácter técnico interinstitucional, conformado por dos funcionarios(as) designados(as) por el Gerente de Asuntos Estratégicos de Corfo y dos funcionarios(as) de ProChile designados(as) por su Director(a) Nacional. Podrán participar otros(as) representantes de ambas instituciones, pero sin derecho a voto. Las decisiones se adoptarán por mayoría, debiendo dirimirse los empates por sus miembros, mediante votación sobre el caso en particular hasta lograr acuerdo.

El “Consejo GoGlobal” podrá modificar el ranking de preseleccionados propuesto por la “Comisión Evaluadora”, consignado en el acto administrativo que dicte ProChile, seleccionando de manera fundada hasta 20 empresas de las preseleccionadas para presentar el pitch online por cada mercado. Tras la evaluación de las presentaciones, el “Consejo GoGlobal” seleccionará hasta 48 beneficiarios(as) del Programa.

Sin perjuicio de lo anterior, agotada la disponibilidad presupuestaria, se formará una lista de espera, la cual se hará efectiva cuando alguna de las empresas adjudicadas renuncie y ello conste por escrito o mediante correo electrónico, o incurra, antes de la realización de la etapa 2 de inmersión, en alguna de las causales de eliminación descritas más abajo.

- II. **DIFÚNDANSE** las presentes Bases por el Subdepartamento de Innovación del Departamento Subdirección Innovación y Competitividad de la Dirección Nacional de ProChile en el sitio Web institucional www.prochile.gob.cl

- III. **PUBLÍQUESE** esta Resolución en la sección de Gobierno Transparente del sitio web del Servicio, de conformidad con lo dispuesto en el literal g) del artículo 7 de la Ley N° 20.285.

ANÓTESE Y ARCHÍVESE



**LEONARDO BANDA MALDONADO
DIRECTOR (S)
DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA**

CSQ

Código: 1685134803985V3384 validar en <https://www3.esigner.cl:8543/EsignerValidar/verificar.jsp>

