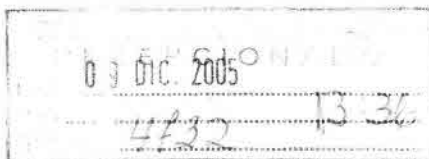




GOBIERNO DE CHILE
FUNDACIÓN PARA LA
INNOVACIÓN AGRARIA

PROPUESTA DEFINITIVA	"MEJORAMIENTO DEL CONTRATO COMPRA VENTA DE PRODUCTOS AGRICOLAS CON ENTREGA A FUTURO"
CODIGO	FIA-CD-V-2005-1-G-174
EJECUTOR TECNICO/PARTICIPANTE INDIVIDUAL	SOCIEDAD NACIONAL DE AGRICULTURA
SUPERVISOR PROPUESTA	SOLEDAD HIDALGO
COORDINADOR EJECUCION	MARIA V. MORALES
MODIFICACIONES	



PROGRAMA DE CAPTURA Y DIFUSIÓN TECNOLÓGICA

SECCIÓN COMÚN A TODAS LAS PROPUESTAS

FOLIO DE
BASES

291

CÓDIGO
(uso interno)

FA-CD-V-2005-1-6-174

SECCIÓN 1. ANTECEDENTES GENERALES DE LA PROPUESTA

NOMBRE DE LA PROPUESTA

Mejoramiento del Contrato de Compra Venta de Productos Agrícolas con Entrega a Futuro

TIPO DE INICIATIVA(S) A LA(S) QUE POSTULA

(marcar la o las opciones a las cuales está postulando)

☐

Gira
Tecnológica

☐

Realización de Eventos
Técnicos o Ferias
Tecnológicas

☐

Becas para asistir a Eventos
Técnicos o Ferias
Tecnológicas

☒

Contratación de
consultores

☐

Elaboración de
Documentos Técnicos

AREAS O SECTORES

☒

Agrícola

☐

Pecuario

☐

Forestal

☐

Dulceacuícola

☐

Acuícola

RUBRO (S)

(Señalar el o los rubros que aborda, por ejemplo: frutales, bovinos, ovinos, hortalizas, flores, entre otros).

El trabajo se refiere en particular al contrato de compra venta de cultivos anuales con entrega a futuro, en particular maíz y trigo, pero también servirá de base para desarrollar contratos de este tipo para otros productos agrícolas.

TEMAS (S)

(Indicar el o los temas que aborda según listado en Anexo 2 del documento "Bases de postulación e Instructivo")

Comercialización (Venta de productos agrícolas con entrega a futuro).



ENTIDAD RESPONSABLE

Nombre: Sociedad Nacional de Agricultura

RUT:

Identificación cuenta bancaria:

Dirección comercial: Tenderini 187

Fono:

Fax:

Correo electrónico:

REPRESENTANTE LEGAL DE LA ENTIDAD RESPONSABLE

Nombre: Luis Schmidt Montes

Cargo en la Entidad Responsable: Presidente

RUT:

Dirección: Tenderini 187

Fono:

Fax:

Correo electrónico:

Firma

TIPO DE ENTIDAD RESPONSABLE

(Señalar si corresponde a una empresa productiva de servicios; organización o agrupación de productores pequeños, medianos o grandes; asociación gremial de productores pequeños, medianos o grandes; universidad; instituto de investigación, u otra entidad)

Asociación gremial

NATURALEZA DE LA ENTIDAD RESPONSABLE

☐

Pública

☒

Privada



COORDINADOR DE LA PROPUESTA (Adjuntar curriculum vitae en Anexo 1)

Nombre: María Verónica Morales Mena

Cargo en la Entidad Responsable: Gerente de Estudios

RUT:

Dirección: Tenderini 187

Fono:

Fax:

Correo electrónico:


Firma

IDENTIFICACIÓN DEL POSTULANTE INDIVIDUAL

(Completar sólo para propuestas individuales y adjuntar Curriculum vitae en **Anexo 1** o Pauta de antecedentes personales en **Anexo 2**)

Nombre completo:

RUT :

Lugar o Institución donde trabaja:

Cargo o actividad principal:

Tipo de Relación contractual
con la empresa u organismo donde trabaja:

Cuenta bancaria:

Dirección comercial:

Fono:

Fax:

Correo electrónico:

Firma Postulante: _____



REPRESENTANTE LEGAL DE LA ENTIDAD ASOCIADA (2)

Nombre:

Cargo en la Entidad Asociada:

RUT:

Dirección:

Fono:

Fax:

Correo electrónico:

Firma

FECHA DE INICIO Y TÉRMINO DEL PROGRAMA DE ACTIVIDADES

Inicio:

1 / 3 / 2006

Término:

31 / 5 / 2006



SECCIÓN 2. RESUMEN Y JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA²

Los cultivos anuales más importantes como el trigo y maíz son desarrollados por miles de pequeños y medianos agricultores quienes deben tomar su decisión de producción, que es irreversible, con varios meses de anticipación y sin conocer las condiciones en que podrá comercializar su producto. Por el lado de la demanda existe un mercado bastante imperfecto en cuanto a número de participantes, acceso a la información, definición de productos, etc., por lo que el proceso de comercialización de estos productos suele ser complejo y desfavorable para los productores, debido a la poca capacidad de negociación que tienen. Por otro lado, la dificultad que enfrentan los productores agrícolas para acceder al financiamiento de sus operaciones es por todos conocida: los bancos no cuentan con sistemas y estructuras para atender a este tipo de clientes pequeños que no cuentan con garantías. Ello los obliga a buscar financiamiento con proveedores de insumos u otros, lo que implica mayores costos y menor capacidad de negociación.

La agricultura de contratos, que permite a los productores negociar las condiciones de venta de sus productos previo a la siembra, constituye una herramienta para resolver parte importante de este problema. Ello, porque por un lado mejora la capacidad de negociación del productor y por otro, porque al contar con un contrato de venta de sus productos, tiene mayores probabilidades de acceder a financiamiento.

Sin embargo, sólo una minoría firma contratos de compra anticipada con sus clientes: agroindustria, molinos, productores de cerdos, etc. Al intentar buscar la causa de la baja proporción de las siembras que son vendidas a futuro se detecta que una razón importante es la poca confianza existente en ambas partes, compradores y vendedores, de que las condiciones pactadas se cumplirán.

De hecho, la agricultura de contrato para cultivos anuales no se ha podido masificar como hubiese sido deseable, debido principalmente a que los compradores de productos agrícola no están dispuestos a financiar la compra de productos con entrega diferida, por los altos riesgos de incumplimiento en la entrega que ello involucra, atendida la dificultad para hacer exigible este tipo de contratos. Los productores también tienen poca confianza en que llegada la cosecha podrán hacer exigibles las condiciones pactadas si es que las condiciones del mercado han cambiado a su favor.

Desde el punto de vista legal, los contratos actualmente en uso en el mercado tienen pocas herramientas para hacer exigible su cumplimiento en una forma expedita.

La SNA, como entidad gremial preocupada de mejorar las condiciones en que los productores desarrollan sus actividades, dentro de las cuales la comercialización ocupa un espacio clave, se ha propuesto como objetivo fortalecer los instrumentos legales que dan formalidad a las negociaciones, en este caso los contratos de compra venta con entrega a futuro. El objetivo es reforzar la relación contractual, de modo de permitirle a los agricultores y a sus clientes, hacer más exigible lo pactado.

² Nota: esta sección se puede extender como máximo en 3 páginas.



La SNA sugiere la contratación de consultores expertos en negociaciones agrícolas. El trabajo que realizarán se dividirá en 2 etapas:

1. Elaboración de nuevo contrato tipo conforme al marco legal actualmente vigente: elaboración de un contrato tipo que, utilizando los mecanismos actualmente existentes en nuestra legislación, se ajuste lo mejor posible a ésta y a los requerimientos y necesidades de los agricultores. El contrato en la medida de lo posible:

- será simple en su comprensión, especialmente por parte de los agricultores
- será exigible de manera efectiva desde la perspectiva civil, dentro de las posibilidades de la legislación vigente que son limitadas.
- tendrá algún tipo de garantía o seguridad para el comprador de que las obligaciones del vendedor serán cumplidas, en especial, la de la entrega
- contemplará alguna forma de financiamiento (anticipos u otra modalidad)
- en principio, corresponderá a una compraventa de bienes en los términos del artículo 1.813 del Código Civil.

2. Sugerencia de modificaciones legales: análisis de las normas legales relacionadas al mercado de las transacciones agrícolas, a fin de recomendar las modificaciones legales que se consideren convenientes con el objeto de fortalecer la relación agricultor-comprador y dar mayor certeza y exigibilidad a las relaciones contractuales existentes entre ellos, ya no sólo desde la perspectiva contractual, sino también legal.

Asimismo, este proyecto va a contribuir a potenciar la capacidad de respuesta de la nueva bolsa de productos, constituyéndose en un primer paso para el objetivo de lograr que se desarrolle el mercado de futuros.



SECCIÓN 3. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un contrato tipo y proponer las modificaciones legales necesarias, a fin de que las condiciones pactadas en este tipo de contratos de compraventa de productos agrícolas con entrega a futuro sean exigibles por ambas partes con mayor certeza legal. En la actualidad existe alto riesgo de incumplimiento y costosos procesos para hacer exigible lo pactado en estos casos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Poner a disposición de agricultores y compradores de productos agrícolas un formato de contrato con entrega a futuro que aporte mayor certeza de cumplimiento en el marco legal vigente.
- 2.-Proponer las modificaciones legales necesarias para que en el futuro, tanto compradores como vendedores, dispongan de un formato de contrato de compra venta con entrega a futuro que les aporte mayor exigibilidad de las condiciones pactadas.
3. Aumentar la utilización de estos instrumentos, de modo que un mayor número de productores puedan reducir el riesgo comercial y mejorar su capacidad de negociación a través de la venta de su producción a futuro.
4. Facilitar por esta vía el acceso al financiamiento del capital de trabajo.
5. Servir de base para el desarrollo de mercados futuros a través de la Bolsa de Productos.



SECCIÓN 4. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE LA PROPUESTA

En disquet adjunto se encuentra el archivo Microsoft Excel para completar esta sección: ver hoja "Cuadro 2".

FECHA (día/mes/año)	ACTIVIDAD	OBJETIVO	LUGAR
1/3/2006 (Fecha de inicio tentativa)	Contrato Tipo conforme al marco legal actualmente vigente	Elaboración de un Contrato Tipo que se ajuste lo mejor posible al marco legal actual vigente y que otorgue garantías a las partes, en especial a la compradora, de cumplimiento del mismo, particularmente, de la entrega de los bienes objeto de la operación	Santiago
1/4/2006 (Fecha de inicio tentativa)	Sugerencia de modificaciones legales	Obtención de un marco legal más efectivo para garantizar la exigibilidad de los contratos de compraventa de productos agrícolas (granos y otros) a futuro	Santiago
15/4/2006 (Fecha de inicio tentativa)	Validación del sistema propuesto	Constatar con productores y comercializadores si el sistema propuesto resuelve los problemas que presentan los contratos agrícolas en la actualidad	Santiago, Regiones del Centro y Sur
1/5/2006 (Fecha de inicio tentativa)	Actividades de difusión	Que los agricultores y las empresas comercializadoras conozcan esta alternativa de comercialización	Santiago, Regiones del Centro y Sur



SECCIÓN 5. ACTIVIDADES DE DIFUSIÓN

(En disquet adjunto se encuentra el archivo Microsoft Excel para completar esta sección): ver hoja "Cuadro 3")

FECHA (día/mes/año)	TIPO DE ACTIVIDAD	OBJETIVO	LUGAR	N° y TIPO BENEFICIARIOS	INFORMACIÓN A ENTREGAR
1/5/2006 (Fecha de inicio tentativa)	Publicación en la página web	Hacer disponible el estudio a las partes interesadas	No aplica	Número indefinido. Beneficiarios: Agricultores y las empresas comercializadoras	Documento
1/5/2006 (Fecha de inicio tentativa)	Publicación en la revista El Campesino	Hacer disponible el estudio a las partes interesadas	La revista se reparte en todo Chile	Número indefinido. Beneficiarios: Agricultores y las empresas comercializadoras	Documento
1/5/2006 (Fecha de inicio tentativa)	Envío del estudio a los gremios asociados a la SNA	Hacer disponible el estudio a las partes interesadas	Regiones agrícolas	Número indefinido. Beneficiarios: Agricultores y las empresas comercializadoras	Documento





SECCIÓN 6. RESULTADOS E IMPACTOS ESPERADOS

1. Se aspira a que el proyecto aumente el porcentaje de producción nacional que se comercializa a través de estos contratos.
2. Disminuya el riesgo de precio de los productores y empresas comercializadoras.
3. Disminuya el porcentaje de incumplimiento de los contratos.
4. Aumente el porcentaje de la producción que es financiada en condiciones más competitivas.



SECCIÓN 7. ANTECEDENTES DE LA ENTIDAD RESPONSABLE Y DE LAS ENTIDADES ASOCIADAS

ANTECEDENTES DE LA ENTIDAD RESPONSABLE

(Adjuntar antecedentes adicionales en el Anexo 3)

La Sociedad Nacional de Agricultura Federación Gremial tiene por objeto promover la racionalización, desarrollo y protección de la agricultura, actividades conexas y agroindustriales, como asimismo, representar a sus afiliados y velar por los intereses generales del sector.

Para la realización de estos fines, la Sociedad se preocupa, entre otros asuntos, prestar servicios de información e instrumentos de apoyo a la producción y toma de decisiones a sus socios y a los agricultores en general. Además se relaciona directamente con los representantes del Gobierno y el Parlamento.

La organización genera información técnica que facilita la gestión empresarial de los productores agrícolas.

La información generada continuamente se trasfiere por medio de varios canales de comunicación:

1. Los medios de comunicación de la SNA: Radio Agricultura (cadena de radio emisora entre la IV y IX regiones); Revista El Campesino (trimestral), Vocero Agrícola (mensual) y un informativo semanal entregado a los agricultores vía e-mail y fax.
2. La difusión de una selección de la información por medio de comunicados oficiales.
3. Corporación Educacional (CODESSER) que tiene a su cargo 21 Establecimientos Educacionales entre la IV y IX regiones, así como Oficinas de Fomento y un área de capacitación.
4. A través de charlas y seminarios que la Sociedad ofrece durante el año.
5. Página web de la Sociedad (www.sna.cl).



ANTECEDENTES DE LA(S) ENTIDAD(ES) ASOCIADA(S)

(Adjuntar antecedentes adicionales en el Anexo 4)



SECCIÓN 8. CARACTERÍSTICAS DE LA RELACIÓN ENTRE LA ENTIDAD RESPONSABLE Y LA(S) ENTIDAD(ES) ASOCIADA(S)

Sólo completar si la Entidad Responsable se presenta asociada con otras Entidades.



SECCIÓN 9. VINCULACIÓN DE LAS PERSONAS O ENTIDADES POSTULANTES CON EL TEMA O CONTENIDOS DE LA INICIATIVA PROPUESTA

PERFIL DE LOS POTENCIALES PARTICIPANTES, ASISTENTES, BENEFICIARIOS, ENTRE OTROS.

La Sociedad Nacional de Agricultura representa a empresas agrícolas, agricultores y asociaciones gremiales del sector agrícola.

Para este proyecto la sociedad representará a sus asociados en los objetivos transversales del sector agrícola, constituido principalmente por PYMEs, como son el mejoramiento de las condiciones de comercialización de sus productos, a través del ajuste de los contratos de compraventa, y en general, mejorar las condiciones de los agricultores.

ANTECEDENTES TÉCNICOS Y VIABILIDAD DE INCORPORACIÓN AL SISTEMA PRODUCTIVO NACIONAL LA(S) TECNOLOGÍA(S) INVOLUCRADA(S)

Existen diversas experiencias internacionales de contratos con entrega futura en el mundo, por ejemplo, las bolsas de producto han desarrollado este tipo de instrumentos de una forma estandarizada para que se puedan realizar este tipo de transacciones en dichas entidades bursátiles. En Latinoamérica ha sido exitoso el sistema utilizado en Brasil.

En Chile, diversas empresas comercializadoras y productores nos han manifestado su interés en comercializar a través de esta modalidad. Sin embargo, hasta el momento muchas empresas se abstienen de operar con este instrumento dado que no se puede asegurar el cumplimiento de las condiciones pactadas.

RELACIÓN DE LA PROPUESTA CON LAS ACTIVIDADES INNOVATIVAS QUE LOS POSTULANTES DESARROLLAN O TIENEN PREVISTO DESARROLLAR EN EL CORTO PLAZO

En un área complementaria, la Sociedad Nacional de Agricultura, ha sido uno de los propulsores de la bolsa agropecuaria de Chile.

La existencia de un instrumento como lo es el contrato de compraventa de productos agrícolas podría transparentar los precios si estos se pudieran transar en la bolsa.

CONSULTORES CALIFICADOS

CÓDIGO
(uso interno)

NOMBRE DE LA CONSULTORÍA

Mejoramiento del Contrato de Compra Venta de Productos Agrícolas con Entrega a Futuro

OBJETIVO ESPECÍFICOS DE LA CONSULTORÍA

1. Desarrollo de un Contrato Tipo, amparado en el marco legal vigente, que mejore la exigibilidad de las condiciones pactadas respecto a lo que se usa hoy.
2. Sugerencias de modificaciones legales que otorguen un marco legal más efectivo para garantizar la exigibilidad de los contratos de compraventa de productos agrícolas.

DESTINATARIOS DE LA CONSULTORÍA

El Contratante de la Asesoría es la Sociedad Nacional de Agricultura y los beneficiarios son los agricultores que podrán contar con contratos de venta de sus productos más exigibles por parte de sus compradores.

IDENTIFICACIÓN DEL GRUPO DE PRODUCTORES POSTULANTE (si corresponde)

(Cada integrante del grupo debe completar la Pauta de Antecedentes Personales del Anexo 2)
(En disquet adjunto se encuentra el archivo Microsoft Excel para completar esta sección: ver hoja "Cuadro 15")

Nombre	RUT	Lugar o entidad donde trabaja	Cargo y antigüedad en el cargo	Actividad que realiza	Labores y responsabilidad	Firma
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						



IDENTIFICACIÓN DEL CONSULTOR

(Adjuntar curriculum vitae en Anexo 1)

Nombre completo: Rodrigo Guzmán Karadima

RUT o N° de Pasaporte:

Nacionalidad: Chileno

Empresa o institución donde trabaja: Vial y Palma Abogados

Cargo o actividad principal: Abogado encargado del Área Judicial, Arbitrajes y Solución Alternativa de Conflictos

Tipo de Relación contractual con la empresa u organismo donde trabaja: Abogado Asociado

ESPECIALIDAD DEL CONSULTOR

Área Judicial, Arbitrajes y Solución Alternativa de Conflictos

IDENTIFICACIÓN DEL CONSULTOR

(Adjuntar curriculum vitae en Anexo 1)

Nombre completo: Rubén Bascuñán Serrano

RUT o N° de Pasaporte:

Nacionalidad: Chileno

Empresa o institución donde trabaja: Vial y Palma Abogados

Cargo o actividad principal: Socio a cargo del Área Laboral y Solución Alternativa de Conflictos Laborales

Tipo de Relación contractual con la empresa u organismo donde trabaja: Socio



ESPECIALIDAD DEL CONSULTOR

Área Laboral y Solución Alternativa de Conflictos Laborales

IDENTIFICACIÓN DEL CONSULTOR

(Adjuntar curriculum vitae en Anexo 1)

Nombre completo: Nicolás Tagle Swett

RUT o N° de Pasaporte:

Nacionalidad: Chileno

Empresa o institución donde trabaja: Vial y Palma Abogados

Cargo o actividad principal: Participa en el Área Corporativa, bienes raíces y ley de protección al consumidor

Tipo de Relación contractual con la empresa u organismo donde trabaja: Abogado Asociado

ESPECIALIDAD DEL CONSULTOR

Área Corporativa, bienes raíces y ley de protección al consumidor

TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA EL CONSULTOR

La oficina de abogados Vial y Palma ha prestado servicios legales a la Bolsa de Productos y a empresas agroindustriales, por lo que tiene experiencia en este tipo de transacciones. Los profesionales que participarán en el proyecto, lo harán siempre bajo la supervisión de los socios principales de la oficina.

Específicamente a los consultores de Vial y Palma Abogados se les solicita el desarrollo de herramientas legales que fortalezcan la relación contractual de los agricultores con los compradores de productos agrícolas (industriales, acopiadores, etc.), a fin de hacerlos absolutamente exigibles en los distintos mercados de productos, tomando como partida el mercado del maíz y trigo.



Concretamente, se pide que:

1. Desarrollen un contrato tipo que, amparado en el marco legal vigente, otorgue garantías a las partes del cumplimiento del mismo, particularmente, de la entrega de los bienes objeto de la operación y de las condiciones de compra por parte del comprador.
2. Entreguen sugerencias de las modificaciones legales, de manera de contar con un marco legal más efectivo, para garantizar la exigibilidad de los contratos de compraventa de productos agrícolas a futuro.



PROGRAMA DE ACTIVIDADES DEL CONSULTOR

(se debe adjuntar carta de compromiso de el o los consultores, en Anexo 6)

(En disquet adjunto se encuentra el archivo Microsoft Excel para completar esta sección: ver hoja "Cuadro 16")

FECHA	LUGAR (Institución/ Empresa/Pr oductor)	ACTIVIDAD	OBJETIVO	N° y TIPO DE PARTICIPANTE S	INFORMACIÓN A ENTREGAR
1/3/2006 (Fecha de inicio tentativa)	Vial y Palma Abogados	Contrato Tipo conforme al marco legal actualmente vigente	Elaboración de un Contrato Tipo que se ajuste lo mejor posible al marco legal actual vigente otorgue garantías a las partes, en especial a la compradora, de cumplimiento del mismo, particularmente, de la entrega de los bienes objeto de la operación	3 consultores pertenecientes a Vial y Palma Abogados	Borrador del Contrato Tipo terminado
1/4/2006 (Fecha de inicio tentativa)	Vial y Palma Abogados	Sugerencia de modificaciones legales	Obtención de un marco legal más efectivo para garantizar la exigibilidad de los contratos de compraventa de productos agrícolas (granos y otros) a futuro	3 consultores pertenecientes a Vial y Palma Abogados	Listado con las modificaciones sugeridas



ANEXOS

ANEXO 1: CURRICULUM VITAE Coordinador de la propuesta

CURRICULUM VITAE FORMATO TIPO

1. ANTECEDENTES PERSONALES

Apellidos y nombres:	M. Verónica Morales Mena
Fecha de nacimiento y lugar:	24 de Enero 1955, Santiago
Nacionalidad:	Chilena
RUT o Número de Pasaporte:	
Domicilio particular:	Málaga 115 of 1503
Teléfono particular:	
Lugar de trabajo:	Sociedad Nacional de Agricultura
Dirección laboral:	Tenderini 187
Teléfono laboral:	
Fax laboral:	
E-mail:	
Profesión:	Ingeniero Comercial Universidad Católica
Idiomas que maneja:	Inglés
En caso de emergencia avisar a:	
Nombre	Francisco Gana
Teléfono	

2. ANTECEDENTES ACADÉMICOS

Título: Ingeniero Comercial Universidad Católica con mención en Administración de Empresas.

Se ha especializado en el área financiera y de evaluación de proyectos. Ha realizado diversos cursos de planificación estratégica, finanzas y otros.

3. ESTUDIOS SUPERIORES

Ingeniería Comercial Universidad Católica, 1973 a 1977.

4. EXPERIENCIA PROFESIONAL (últimos cuatro años)

Gerente de Estudios de Empresas Iansa, empresa donde ingresó en 1980.

Ingresa a la Sociedad Nacional de Agricultura en julio del 2005.

5. PUBLICACIONES (últimos cuatro años)

En el cargo de Gerente de Estudios de Empresas Iansa, sociedad anónima abierta del rubro agroindustrial, con ventas superiores a US\$400 millones anuales, controlada



actualmente por inversionistas extranjeros, dirigió múltiples estudios de proyectos, la mayoría vinculados al sector agroindustrial. Participó en negociaciones, comités de control de gestión, directorios, etc. Coordina los procesos de planificación estratégica de la empresa. Se retira voluntariamente en el año 2003. Sigue vinculada a esta empresa mediante un contrato de asesoría externa para una filial en joint venture con Cargill de Estados Unidos.

6. ACTIVIDADES DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN en que ha participado (últimos cuatro años)

Seminarios internos de la empresa en áreas de planificación estratégica principalmente.



ANEXO 1: CURRICULUM VITAE Consultor

CURRICULUM VITAE FORMATO TIPO

1. ANTECEDENTES PERSONALES

Apellidos y nombres:	Rodrigo Guzmán Karadima
Fecha de nacimiento y lugar:	31 de Enero 1974, Santiago
Nacionalidad:	Chileno
RUT o Número de Pasaporte:	
Domicilio particular:	-
Teléfono particular:	-
Lugar de trabajo:	Vial y Palma Abogados
Dirección laboral:	Isidora Goyenechea 3162 Piso 7
Teléfono laboral:	
Fax laboral:	
E-mail:	
Profesión:	Abogado
Idiomas que maneja:	Inglés
En caso de emergencia avisar a:	
Nombre	Verónica Morales
Teléfono	

2. ANTECEDENTES ACADEMICOS

Colegio del Verbo Divino

3. ESTUDIOS SUPERIORES

Universidad Católica de Chile

4. EXPERIENCIA PROFESIONAL (últimos cuatro años)

Abogado Externo Asociado Fulbright & Jaworski LLP, Abogado encargado del Área Judicial, Arbitrajes y Solución Alternativa de Conflictos Vial y Palma Abogados

5. PUBLICACIONES (últimos cuatro años)

No Aplica

6. ACTIVIDADES DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN en que ha participado (últimos cuatro años)

Realizó un Master en Derecho en Duke University

ANEXO 1: CURRICULUM VITAE Consultor

CURRICULUM VITAE FORMATO TIPO

1. ANTECEDENTES PERSONALES

Apellidos y nombres:	Rubén Bascuñán Serrano
Fecha de nacimiento y lugar:	28 de Abril 1959, Santiago
Nacionalidad:	Chileno
RUT o Número de Pasaporte:	
Domicilio particular:	-
Teléfono particular:	-
Lugar de trabajo:	Vial y Palma Abogados
Dirección laboral:	Isidora Goyenechea 3162 Piso 7
Teléfono laboral:	
Fax laboral:	
E-mail:	
Profesión:	Abogado
Idiomas que maneja:	-
En caso de emergencia avisar a:	
Nombre	Verónica Morales
Teléfono	

2. ANTECEDENTES ACADEMICOS

Colegio del Verbo Divino

3. ESTUDIOS SUPERIORES

Universidad Católica de Chile

4. EXPERIENCIA PROFESIONAL (últimos cuatro años)

Socio de Vial y Palma Abogados a cargo del Área Laboral y Solución Alternativa de Conflictos Laborales y Área Medio Ambiental

5. PUBLICACIONES (últimos cuatro años)

No Aplica

6. ACTIVIDADES DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN en que ha participado (últimos cuatro años)

No Aplica

ANEXO 1: CURRICULUM VITAE Consultor

CURRICULUM VITAE FORMATO TIPO

1. ANTECEDENTES PERSONALES

Apellidos y nombres:	Nicolás Tagle Swett
Fecha de nacimiento y lugar:	29 de Enero 1971, Santiago
Nacionalidad:	Chileno
RUT o Número de Pasaporte:	
Domicilio particular:	-
Teléfono particular:	-
Lugar de trabajo:	Vial y Palma Abogados
Dirección laboral:	Isidora Goyenechea 3162 Piso 7
Teléfono laboral:	
Fax laboral:	
E-mail:	
Profesión:	Abogado
Idiomas que maneja:	Inglés
En caso de emergencia avisar a:	
Nombre	Verónica Morales
Teléfono	

2. ANTECEDENTES ACADEMICOS

Colegio San Ignacio (El Bosque)

3. ESTUDIOS SUPERIORES

Universidad Gabriela Mistral

4. EXPERIENCIA PROFESIONAL (últimos cuatro años)

Vial y Palma Abogados, Área corporativa, bienes raíces y ley de protección al consumidor

5. PUBLICACIONES (últimos cuatro años)

No Aplica

6. ACTIVIDADES DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN en que ha participado (últimos cuatro años)

Profesor ayudante de la cátedra de Derecho Comercial de la Universidad de Chile



ANEXO 2: PAUTA DE ANTECEDENTES DE LOS POSTULANTES
del postulante individual o grupos de postulantes, si son productores

PAUTA DE ANTECEDENTES DE LOS POSTULANTES PRODUCTORES Y PRODUCTORAS	
ACTIVIDAD ACTUAL COMO AGRICULTOR	
Nombre	
Tipo de agricultor (pequeño, mediano o grande)	
Nombre de la propiedad en la cual trabaja	
Cargo (dueño, administrador, etc.)	
Superficie Total y Superficie Regada	
Ubicación (detallada)	
Rubros a los que se dedica (incluir desde cuándo se trabaja en cada rubro) y niveles de producción en el rubro de interés	
Resumen de sus actividades	
Organizaciones (campesinas, gremiales o empresariales) a las que pertenece y cargo, si lo ocupa	

ANEXO 3: ANTECEDENTES DE LA ENTIDAD RESPONSABLE

ANEXO 4: ANTECEDENTES DE LA(S) ENTIDAD(ES) ASOCIADA(S)



ANEXO 5: CARTAS DE COMPROMISO (POSTULANTES)

De las personas e instituciones que postulan y que serán parte de la propuesta, en las que expresen su disposición a participar en las actividades previstas y a hacer entrega de los aportes comprometidos.

ANEXO 6: CARTAS DE COMPROMISO (CONTACTOS)

De las entidades que serán visitadas en la Gira Tecnológica y/o profesional(es) que se tiene previsto contratar en una Consultoría, en la que expresen su disposición a participar en las actividades que incluye la propuesta. En caso de solicitarse Beca, puede incluirse en este Anexo documento que acredite que se ha sido aceptado en el Evento Técnico o Feria Tecnológica, si se dispone de él.

ANEXO 7: ANTECEDENTES CURRICULARES DE ENTIDADES

Giras Tecnológicas y Becas

Antecedentes de las entidades que está previsto visitar en la Gira, o entidades que organizan el Evento Técnico o Feria Tecnológica a la que se tiene interés en asistir.

ANEXO 8: COTIZACIONES QUE RESPALDEN CÁLCULOS DE COSTOS

Deben incluirse identificadas con un número

ANEXO 9: PONENCIAS – RESUMEN EJECUTIVO

En evento técnico o Feria Tecnológica para la que se solicita Beca, si está previsto presentar una ponencia

ANEXO 10: ANTECEDENTES COMPLEMENTARIOS DEL EVENTO TÉCNICO O FERIA TECNOLÓGICA PARA LA CUAL SE SOLICITA BECA

ANEXO 11: ANTECEDENTES COMPLEMENTARIOS DE LA ENTIDAD QUE ORGANIZA EL EVENTO TÉCNICO O FERIA TECNOLÓGICA PARA LA CUAL SE SOLICITA BECA

ANEXO 12: ANTECEDENTES COMPLEMENTARIOS DEL EVENTO TÉCNICO O FERIA TECNOLÓGICA QUE SE PROPONE REALIZAR



**ANEXO 13: CARTAS DE RECOMENDACIÓN QUE RESPALDEN A
POSTULANTES INDIVIDUALES**

ANEXO 14: PERSONERÍA JURÍDICA DE LA ENTIDAD RESPONSABLE

ANEXO 15: INFORMES COMERCIALES DE LA ENTIDAD RESPONSABLE