



La iniciativa de ProChile y Corfo los ayuda a contactarse en Miami, México, Colombia, Perú y España

## Seleccionan a 39 empresas tecnológicas para capacitarlas para cinco mercados extranjeros

MELISSA FORNO

**D**urante este mes, 39 empresas de base tecnológica se están capacitando para conocer presencialmente en octubre los mercados de Miami, México, Colombia, Perú y España. Las Pymes fueron seleccionadas por el programa GoGlobal 2024, ejecutado por ProChile y Corfo, para estimular la internacionalización de los emprendimientos.

La iniciativa se realiza anualmente y este 2024 por primera vez incluyó a la península ibérica.

En estos días, los elegidos participan en charlas y seminarios sobre la realidad específica del país que les interesa (cada seleccionado visita un destino). Cada capacitación aborda también aspectos legales, tributarios, comerciales y culturales, junto con la elaboración de un plan con las metas a cumplir durante el programa.

En términos generales, los seleccionados plantean soluciones para la agricultura y recursos naturales, energía y medio ambiente, servicios financieros, salud y biotecnología, retail y consumo masivo.

En octubre, visitarán de forma presencial alguno de los países mencionados. La instancia es respaldada por las oficinas comerciales de ProChile para promover espacios de conexión con compradores y potenciales socios, al igual que mentorías y asesorías especializadas.

De las compañías ganadoras, 10 fueron seleccionadas para México; 9 optaron por Colombia; 10 por Estados Unidos; 5 en Perú, y 5 en España. El 33% de los elegidos pertenece a regiones distintas a la Metropolitana.

“En Perú, usualmente presentan soluciones para la minería y en México, para la agricultura. En Chile, la exportación de servicios, a diferencia de la exportación de productos, es algo nuevo, que ha crecido de forma paulatina y hay muchas regulaciones que son necesarias de conocer, siendo lo más difícil”, precisa Matías Mandiola, jefe de Innovación de ProChile. Añade que España, entre

**Los escogidos conocen a futuros inversionistas para proponerles soluciones para la agricultura, energía y medio ambiente, servicios financieros, salud y retail, entre otros.**



MARICHA GUERRERO

Maricho Gálvez, gerente de emprendimiento de Corfo.

2022 y 2023, hubo un aumento del 60% en la exportación de servicios, por ende, es muy atractivo para los chilenos, según información de Aduana.

Mandiola agrega que “los seleccionados tienen en común que cuentan con una solución que ya puede ser comercializada. Si bien, les pedimos un mínimo de ventas de \$100.000, lo hacemos para asegurarnos que cuentan con un producto terminado, no un proto-



DAVID VELÁSQUEZ

tipo. Nosotros contratamos a una aceleradora experta en el rubro del emprendimiento escogido, para que en conjunto con las oficinas comerciales de ProChile que tenemos en los mercados mencionados, planifiquen su estrategia de internacionalización”.

Maricho Gálvez, gerente de emprendimiento de Corfo, entrega más datos: “Cuando están físicamente en el extranjero, se les arma una agenda de trabajo la cual incluye acceso a las instalaciones en las

oficinas de las mismas aceleradoras y coworks para tener reuniones presenciales, debido a que ProChile está presente en los destinos a través de sus oficinas”.

“Un proyecto que no fue seleccionado puede volver a postular en 2025”, aclara Gálvez.

El programa financia el pasaje de una persona por empresa, un espacio de cowork en el extranjero y la aceleración en el mercado que les interesa. La estadía debe ser pagada por los participantes.

Matías Mandiola, jefe de Innovación de ProChile.