



CONCURSOS 2026

Como postular un buen Proyecto

EQUIPO CONCURSOS
SUBDEPARTAMENTO DE HERRAMIENTAS Y PROGRAMAS

JULIO 2025



PROCHILE
CONCURSOS



CONTENIDOS DEL TALLER:



HERRAMIENTA CONCURSOS, CONVOCATORIA 2026



COMO PREPARAR UN PROYECTO



ASPECTOS IMPORTANTES A EVALUAR



PLATAFORMA DE POSTULACIÓN



CONCURSOS:



QUÉ SON LOS CONCURSOS Y QUIENES PUEDEN POSTULAR



PRINCIPALES OBJETIVOS, ACTIVIDADES Y TIPOS DE GASTOS



CARACTERÍSTICAS CONCURSOS 2026



TIPO DE EVALUACIONES



FECHAS IMPORTANTES



¿QUÉ SON LOS CONCURSOS?



Los Concursos de Promoción de Exportaciones son una de las herramientas de ProChile creadas para **fomentar las exportaciones**, a través, del **cofinanciamiento** y **apoyo** en la gestión de diferentes estrategias Promoción de Exportaciones

¿DÓNDE ENCUENTRO INFORMACIÓN DE CONCURSOS?

<https://www.prochile.gob.cl/herramientas/concursos>



¿QUIÉNES PUEDEN POSTULAR?



PROYECTOS EMPRESARIALES: personas jurídicas o personas naturales con iniciación de actividades y que tributen en primera categoría. Un postulante, varios beneficiarios (asociativo).

Empresas exportadoras de tamaño **micro, pequeñas y medianas** (MiPymex). Registro de Exportaciones a través del Servicio Nacional de Aduanas o factura de exportación o DUSS o DUSSI. Años: 2022 y/o 2023 y/o 2024 y/o 2025 hasta el mes de julio del presente año.



PROYECTOS SECTORIALES: persona jurídica con un **alto grado de representatividad** del sector pertinente, ya sea a nivel nacional o regional. (Corporaciones, Fundaciones, Asociaciones, Federaciones, Confederaciones, Cooperativas o similares.)



PRINCIPALES OBJETIVOS



Apoyar la Promoción Comercial de las empresas chilenas en su proceso Exportador



Incentivar las acciones de promoción internacional asociativas e individuales



Potenciar las Capacidades Exportadoras

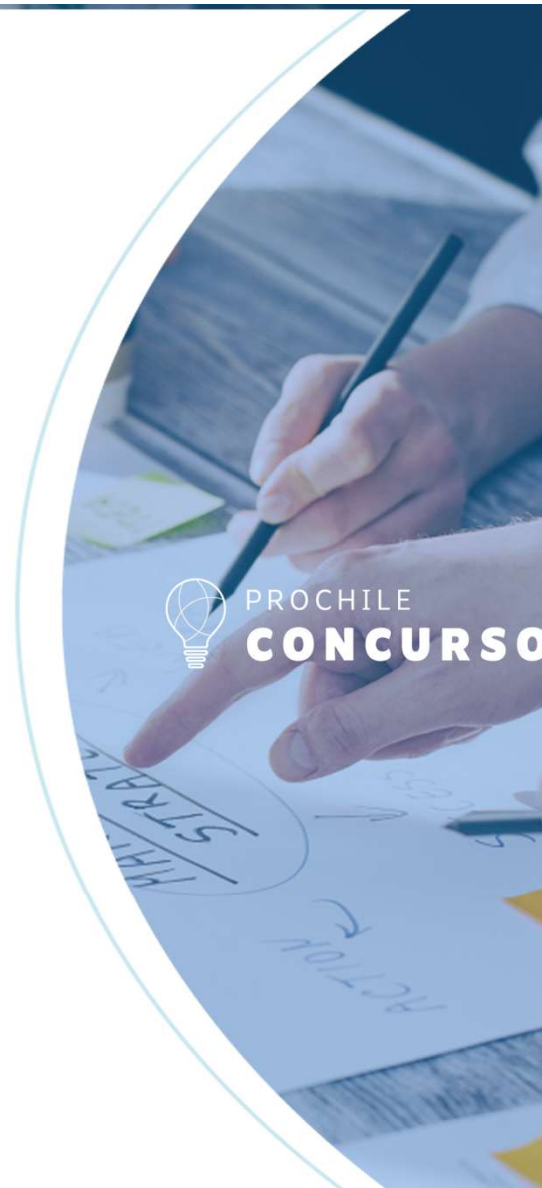
TIPOS DE ACTIVIDADES COFINANCIABLES:

Cómo desarrollar la estrategia para lograr objetivos.

- Promoción en Plataformas de e-commerce.
- Desarrollo de Estrategias de Branding, Campañas Publicitarias y Promocionales.
- Realización de Promociones, Eventos, Degustaciones, Pitching y/o Exhibiciones de Productos o Servicios.
- Inteligencia de Mercado (Estudios de Mercado).
- Participación como Expositor en Feria Internacional.
- Traída de Promotores Internacionales (periodistas, líderes de opinión).
- Traída de Compradores y/o Potenciales Compradores.
- Visita a Ferias Internacionales.
- Misiones Comerciales.
- Asistencia a Foros, Seminarios, Talleres y Eventos de Difusión.
- Realización de Foros, Seminarios, Talleres y Eventos de Difusión.
- Instalación de Oficina en el Exterior.



PROCHILE
CONCURSO



TIPOS DE GASTOS COFINANCIABLES

- Alojamiento y/o Alimentación: (anteriormente denominado como “viáticos”)
- Honorarios: Considera honorarios nacionales e internacionales
- Arriendo de Espacios y Salón.
- Arriendo de Equipos y Mobiliario.
- Diseño, Elaboración de Material Promocional, Impresión e Imagen.
- Entradas e Inscripciones en Eventos.
- Envíos de Muestras.
- Gastos en Medios de Publicidad y Difusión.
- Habilitación y Montaje de Stand.
- Servicios de Consultorías y Asesorías.
- Pasajes Aéreos, Terrestres y Marítimos.
- Visa.



TIPOS DE GASTOS COFINANCIABLES

- Servicios de traducción.
- Arriendo de oficinas o salas de reuniones para ejecutar una actividad de promoción de exportaciones.
- Gastos y comisiones bancarias.
- Costo de garantías.
- Seguro de Asistencia en Viajes.
- Desarrollo y/o Mejora del sitio Web.
- Servicio de Catering.
- Servicios de transporte en Chile



COFINANCIAMIENTO Y MODALIDAD DE PROYECTO

COFINANCIAMIENTO: Todo proyecto tiene aporte público y aporte privado, el porcentaje dependerá del tamaño del postulante (Clasificación M. Economía).



MODALIDAD ANTICIPO: Es aquella modalidad que habilita al Postulante, una vez adjudicado el proyecto a recibir los fondos de aporte público en forma anticipada, de parte de PROCHILE, una vez cumplidos todos los requisitos establecidos para ello en el respectivo convenio, recibido conforme la correspondiente garantía y encontrándose totalmente tramitada la resolución que aprueba el respectivo convenio. **Pueden ejecutar actividades hasta el 31 de diciembre.**



MODALIDAD REEMBOLSO: Es aquella modalidad que habilita al Postulante, una vez adjudicado el proyecto, para solicitar el reintegro de los gastos en que incurrió con cargo a los fondos públicos comprometidos, una vez que PROCHILE haya aprobado los informes técnicos de la actividad, así como la rendición de cuentas respectiva. **Pueden ejecutar actividades hasta el 31 de octubre.**

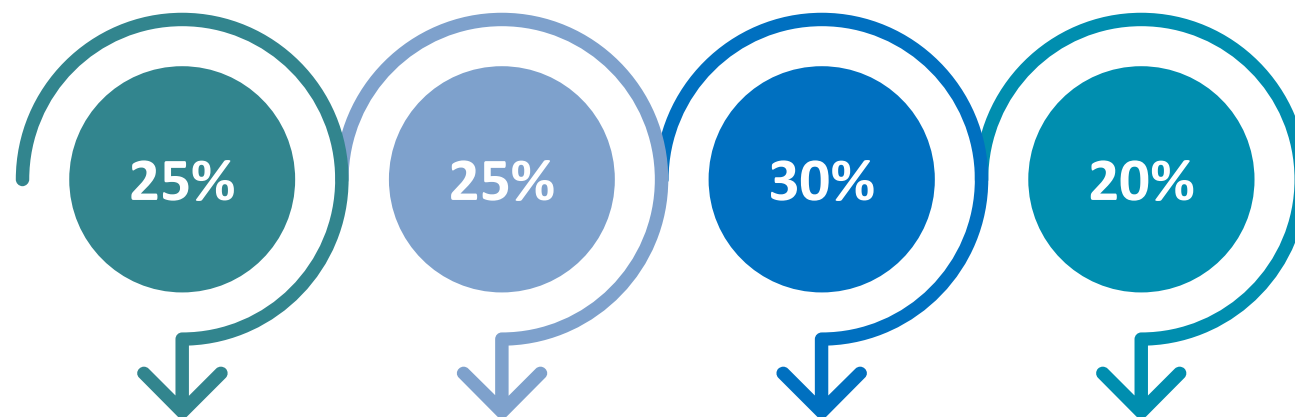


RESUMEN CARACTERÍSTICAS CONCURSOS 2026



DETALLE	SILVOAGROPECUARIO		SERVICIOS E INDUSTRIAS CREATIVAS
	Empresarial	Sectorial	Sectorial
Cofinanciamientos Máximos	60% empresas micro y pequeñas 50% medianas	hasta 50%	hasta 50%
Aporte Máx. ProChile (pesos)	M\$8.000 proyecto individual M\$16.000 proyecto asociativo	M\$150.000 por proyecto	M\$ 25.000
Aporte público mínimo por proyecto	\$ 3.500.000		\$ 3.500.000
Requisitos Mínimos de Postulación	El Proyecto + RUT del Postulante		El Proyecto + RUT del Postulante
Máximo Proyectos por Rut Postulado	1 proyecto	2 proyectos	1 proyectos
Máximo de Mercados objetivos por Proyecto	5 mercados	8 Mercados	5 mercados
Período de Ejecución	1 año calendario		
Fondo a Concursar	Concurso Silvoagropecuario hasta \$1.500.000.000 / Servicios e Industrias Creativas hasta \$150.00.000 por concurso Este monto se podrá incrementar o disminuir en caso de disponibilidad presupuestaria.		

PONDERACIONES POR EVALUADOR



DIRECCIONES REGIONALES

- Capacidad de Gestión y Potencial Exportador del Postulante.
- Priorización de Sectores.
- Impacto Regional.

SECTOR + ODEPA (Silvoagropecuario)

- Potencial de la Oferta Exportable.
- Grado Innovación. Estructura Presupuestaria.
- Pertinencia y Descripción de las Actividades.
- Resultados Esperados por Proyecto y por Actividad.
- Beneficiarios de la AFC (ODEPA).

OFICINAS COMERCIALES

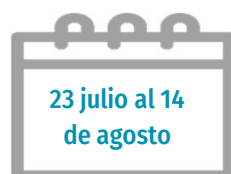
- Oportunidad de Mercado.
- Estructura Presupuestaria.
- Pertinencia y Descripción de las Actividades Propuestas.

CONSOLIDACION

- Comportamiento del Postulante, Ejecución Presupuestaria (últimos 3 concursos).
- Permanencia Exportadora.
- Empresas lideradas por mujeres y Pueblos originarios.

CARTA GANTT CONCURSOS 2026

INDUSTRIAS CREATIVAS Y SERVICIOS SECTORIAL



POSTULACIONES

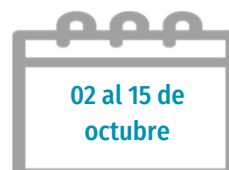
EVALUACIÓN
REGIONAL

EVALUACIÓN
MERCADO + SECTOR +
ODEPA

CONSOLIDACIÓN
EVALUACIONES

PUBLICACIÓN
RESULTADOS

SILVOAGROPECUARIO EMPRESARIAL Y SECTORIAL



COMO PREPARAR UN PROYECTO:



QUIENES PUEDEN PRESENTAR UN PROYECTO Y/O PARTICIPAR EN ACTIVIDADES. TIPOS DE PROYECTOS.



TU PROYECTO EN POCAS PALABRAS.



PREGUNTAS CLAVES



PRESENTACIÓN DEL POSTULANTE



ASPECTOS IMPORTANTES A EVALUAR



PLATAFORMA DE POSTULACIÓN





QUIENES PUEDEN PRESENTAR UN PROYECTO Y/O PARTICIPAR EN ACTIVIDADES.

POSTULANTE (denominado receptor o receptora de fondos públicos después de adjudicado el proyecto):

Es toda persona natural o jurídica constituida en Chile, que desarrolla, procesa a nivel nacional y/o comercializa bienes silvoagropecuarios a nivel nacional y/o en el extranjero, que forman parte de la oferta exportable nacional.

Debe tener la condición de ser exportador.

Ser Empresa Micro, Pequeña o Mediana.

Cada proyecto que se presente al concurso podrá tener **sólo UN POSTULANTE**. Se deja expresamente establecido que la administración del proyecto debe ser ejercida directamente por el receptor o receptora de fondos públicos, por tanto, éste no podrá ceder ni total ni parcialmente dicha administración a un tercero.

BENEFICIARIOS:



Es toda persona natural o jurídica constituida en Chile, que desarrolla, procesan y/o comercializan bienes referidos al proyecto postulado, que forman parte o pueden llegar a formar parte de la oferta exportable nacional y que hayan completado la declaración jurada de beneficiario; siendo los primeros y principales beneficiados con los resultados del proyecto ejecutado.



TIPOS DE PROYECTOS EMPRESARIALES.



Proyectos Empresariales de Promoción de Exportaciones:

Los proyectos empresariales de promoción de exportaciones, son estrategias de promoción comercial de corto o mediano plazo que deben apuntar a la prospección o penetración de un mercado determinado por parte de una o más empresas.

Podemos encontrar:

- a.- **Proyectos Individuales:** Proyectos presentados por un postulante.
- b.- **Proyectos Asociativos:** Proyectos presentados por un postulante con uno o más beneficiarios.



TU PROYECTO EN POCAS PALABRAS.



TITULO DEL PROYECTO: Debe ser un título atractivo que resuma la idea principal de tu proyecto. Debe ser genérico sin indicar nombre de mercado o evento.

COFINANCIAMIENTO: Corresponde al financiamiento público solicitado, se elige desde las opciones presentadas. El cual podrá ser ratificado o corregido por ProChile, en caso de quedar adjudicado.

DESCRIPCION DEL PROYECTO: Describir claramente en qué consiste el proyecto, respaldar con información y cifras que considere relevante.

VIDEO EXPLICATIVO: Es opcional, con una duración máxima de 2 minutos dando a conocer su proyecto y su empresa.



PREGUNTAS CLAVES

¿QUÉ?



PRODUCTO: Describir claramente el producto que desea promocionar con el proyecto. Indicar su código arancelario.



- ¿Qué es?
- ¿Qué lo hace único?
- ¿Cuál es su relato?
- Bajada de Marca
- Servicio al Cliente
- Acercar el producto al cliente.



PREGUNTAS CLAVES

¿QUÉ?



OBJETIVO GENERAL: ¿Qué busca lograr con la ejecución del proyecto?. Debe ser un objetivo preciso y claro y tener presente que sea coherente con lo que se describirá en el proyecto.

SUBSECTOR ASOCIADO: Identificar el subsector asociado a su proyecto, puede ser más de uno, identificando uno como principal.

INNOVACIÓN: Identificar el tipo de innovación que presenta su proyecto (en modelo de negocios, proceso productivo, tipo de producto, packaging, otros. Describir en forma precisa porqué es importante el tipo de innovación para su el subsector asociado a su proyecto, puede ser más de uno, identificando uno como principal.



PREGUNTAS CLAVES

¿DÓNDE?



MERCADO OBJETIVO: Es el mercado (País) dónde están los potenciales clientes / consumidores de mi producto.



MERCADO DE EJECUCIÓN : Es el mercado (País) dónde se llevarán a cabo las actividades, puede coincidir con el mercado objetivo.

Señalar además, Ciudad de ejecución, fecha de inicio, fecha de término.

En el caso de proyectos empresariales las actividades tienen un máximo de 90 días de duración.

EJEMPLOS:

a.- Misión Comercial a España, con el propósito de visitar clientes en Madrid y Barcelona.

Mercado Objetivo: España Mercado de Ejecución: España.

b.- Participación en Feria “XXXXX” en la Ciudad de Berlín, dónde contactarán potenciales compradores de los mercados de Francia y España.

Mercados Objetivo: Francia, España. Mercado de Ejecución: Alemania.



DESCRIBIR LA OPORTUNIDAD EN EL MERCADO OBJETIVO ELEGIDO

ESTUDIO DE MERCADO: Es importante al elegir el mercado objetivo hacer un breve estudio de mercado, para ver las oportunidades que tiene su producto en dicho mercado.

Es importante tener claridad en estos aspectos:

- Código arancelario del producto
- Estadísticas Internacionales de Importación
- Estadísticas Chilenas de Exportación
- Precios de Mercado
- Tratados de Libre Comercio y aranceles
- Tendencias y exigencias del mercado
- Listas de importadores
- Barreras sanitarias
- Barreras arancelarias



PREGUNTAS CLAVES

¿DÓNDE?



DESCRIBIR LA OPORTUNIDAD EN EL MERCADO OBJETIVO ELEGIDO

Buscar información en sitios web:

www.sag.gob.cl

www.aduana.cl

www.prochile.cl

Centro de ayuda: <https://centrodeayuda.prochile.gob.cl/hc/es-419>

www.Aladi.org para países de Latinoamérica (gratuito)

www.egs.apec.org países APEC (gratuito)

www.tarifar.com de Mercosur (pagado - gratuito)

www.trademap.org de todo el Mundo (gratuito)

www.macmap.org de todo el Mundo (gratuito)

Importante: Siempre verificar fuente de información confiable, sobre todo en consultas de IA.



PREGUNTAS CLAVES

¿DÓNDE?

ProChile 



DESCRIBIR LA OPORTUNIDAD EN EL MERCADO OBJETIVO ELEGIDO

- Detallar la demanda destacando las oportunidades comerciales y su competencia.
- Mencionar la experiencia exportadora de la empresa, mercados que abarca y montos de exportación lo que permitirá comprobar la diversificación de mercados.



PREGUNTAS CLAVES

¿DÓNDE?



PERFIL DE POTENCIALES CLIENTES

- Identificar características de los potenciales clientes, en cuanto a aspectos diferenciadores de dichos potenciales consumidores.
- Ver las preferencias de consumo de los potenciales clientes en el mercado objetivo elegido.



PREGUNTAS CLAVES

¿DÓNDE?



VENTAJAS COMPETITIVAS DEL PRODUCTO EN MERCADO OBJETIVO SEÑALADO.

- Definir claramente las fortalezas y oportunidades que presenta el producto-empresa en el mercado elegido, de forma de saber por qué se elige ese mercado y no otro.
- Priorizar la focalización de mercado con una estrategia clara y coherente.



PREGUNTAS CLAVES

¿CÓMO?

ProChile

ACCIONES A REALIZAR PARA CUMPLIR OBJETIVOS PLANTEADOS

NOMBRE DE
FANTASIA

- Debe ser identificador de la actividad (evitar incluir nombre de ferias o eventos).

DESCRIPCIÓN

- Describir en forma clara y precisa las acciones a realizar, coherente al tipo de actividad elegido: Que desea hacer, cantidad de participantes, cómo se realizará, etc.

MERCADO
OBJETIVO

- Debe seleccionar uno o más de los mercados objetivos señalados en el proyecto. Importante todos los mercados objetivos deben quedar asociados a 1 o más actividades.



PREGUNTAS CLAVES

¿CÓMO?

MERCADO DE EJECUCIÓN

- Debe seleccionar el mercado en el cual se desarrollará la actividad descrita, ingresando ciudad de ejecución.

FECHAS DE EJECUCIÓN

- Describir en forma clara y precisa las acciones a realizar, coherente al tipo de actividad elegido: Que desea hacer, cantidad de participantes, cómo se realizará, etc.

ÍTEM DE GASTO

- De acuerdo al tipo de actividad seleccionada, deberá ingresar el presupuesto solicitado, seleccionando ítem de gasto e ingresando monto. En sitio ProChile puede encontrar ítem asociados a cada actividad: <https://www.prochile.gob.cl/herramientas/concursos>

PARTICIPANTES

- Deberá seleccionar el o los participantes de la actividad desde el Postulante y Beneficiarios ingresados al proyecto.



PREGUNTAS CLAVES

¿CÓMO?

ProChile



RESULTADOS ESPERADOS: Seleccionar opción de resultado, se desplegarán alternativas de acuerdo al tipo de actividad. Deberá incorporar la siguiente información:

- Producto para lograr el objetivo: seleccionar de las alternativas presentadas.
- Unidad de medida: Seleccionar
- Valor esperado: Ingresar el monto.

A continuación se encontrará anexo con información de acuerdo al tipo de actividad.

ANEXO: TIPOS DE ACTIVIDAD Y RESULTADOS ESPERADOS

Tipo de Actividad	Producto para lograr el objetivo	Valor esperado para cumplir el objetivo	Medio de Verificación
Inteligencia de Mercados	Estudios	N° de estudios que se espera realizar	En el informe final deberá indicar N° de estudios realizados y entregar una copia de ellos para aprobación del Supervisor.
Visita a Ferias Internacionales	Elaboración de Informe sobre oportunidades para su producto o sector y pertinencia de la Feria seleccionada.	N° de informes que se compromete a entregar	El informe final deberá indicar el N° de informes realizados, cuyo contenido mínimo debe ser: evaluación de la feria, análisis de la competencia, oportunidades para el producto, etc.
	Contactos que se realizarán con clientes y/o potenciales clientes	N° de contactos con clientes y/o potenciales clientes que estima realizar	En el informe final deberá indicar el N° y nómina de contactos realizados con clientes y/o potenciales clientes. (nombre de la empresa, país, identificar si es importador y/o distribuidor, página web, producto/servicio de interés)
Asistencia a Foros, Seminarios, Talleres y Eventos de Difusión	Asistencia a Seminarios o Congresos	N° estimados de contactos a los cuales se difundirá la información del seminario y/o congreso	En el informe final deberá indicar el N° y la nómina de contactos a quienes se difundió la información del seminario y/o congreso.
Realización de Foros, Seminarios, Talleres y Eventos de Difusión	Realización de seminarios y/o talleres	N° de personas que se espera que asistan al seminario y/o taller	En el informe final deberá indicar el N° de personas que asistieron al seminario y/o taller y entregar nomina de los asistentes.
Instalación de Oficina en el Exterior	Importadores y/o distribuidores que se contactará de forma presencial	N° de Importadores y/o distribuidores que se estima contactar de forma presencial	En el informe final deberá indicar el N° y nómina de los importadores y/o distribuidores contactados en forma presencial.
	Acuerdos comerciales a concretar	N° de acuerdos comerciales que se estima concretar	En el informe final deberá indicar el N° de los acuerdos comerciales que se logro concretar. (nombre de la empresa, país, identificar si es importador y/o distribuidor, producto/servicio comercializado, volumen comercializado).
Participación como Expositor en Feria Internacional	Importadores y/o distribuidores que se contactará	N° de importadores y/o distribuidores que se estima contactar	En el informe final deberá indicar el N° y nómina de los importadores y/o distribuidores contactados. (nombre de la empresa, país, identificar si es importador y/o distribuidor, página web, producto/servicio de interés)
	Acuerdos comerciales a concretar	N° de acuerdos comerciales que se estima concretar	En el informe final deberá indicar el N° de los acuerdos comerciales que se logro concretar. (nombre de la empresa, país, identificar si es importador y/o distribuidor, producto/servicio comercializado, volumen comercializado).
Misiones Comerciales	Importadores y/o distribuidores que se contactará	N° de importadores y/o distribuidores que se estima contactar	En el informe final deberá indicar el N° y nómina de los importadores y/o distribuidores contactados.
	Acuerdos comerciales a concretar	N° de acuerdos comerciales que se estima concretar	En el informe final deberá indicar el N° de los acuerdos comerciales que se logro concretar. (nombre de la empresa, país, identificar si es importador y/o distribuidor, producto/servicio comercializado, volumen comercializado).

Tipo de Actividad	Producto para lograr el objetivo	Valor esperado para cumplir el objetivo	Medio de Verificación
Traída de Compradores y/o Potenciales Compradores	Clientes y/o potenciales clientes que se invitará	N° de clientes y/o potenciales clientes que se invitará	En el informe final deberá indicar el N° y nómina de los clientes y/o potenciales clientes que concretaron visita a Chile.
Traída de Promotores Internacionales (Periodistas, Líderes de Opinión, etc.)	Promotores Internacionales que se invitará	N° de promotores internacionales que se estima invitar	En el informe final deberá indicar el N° y nómina de promotores internacionales que concretaron visita a Chile.
Desarrollo de Estrategias de Branding, Campañas Publicitarias y Promocionales	Diseño, Desarrollo, adaptación o Lanzamiento de una marca	N° de marcas de desarrolladas / adaptadas/lanzadas.	En el informe final deberá indicar el N° de marcas desarrolladas/ adaptadas/lanzadas y copia del Manual de uso de la Marca y Plan de Marketing y Comunicación.
	Publicidad y/o Publicaciones (revistas, diarios, medios online, otros)	N° de contactos que se espera reciban esta información	En el informe final deberá indicar el N° de contactos que recibieron esta información y entregar copia de las publicaciones.
	Promoción en puntos de venta	N° de promociones que se espera realizar en puntos de venta	En el informe final deberá indicar la nomina de las cadenas en donde se desarrollaron las promociones y el N° de promociones realizadas.
Realización de Promociones, Eventos, Degustaciones, Pitching y/o Exhibiciones de Productos o Servicios	Realización de Eventos Degustaciones y/o exhibiciones de productos o servicios	N° de personas que se espera que asistan al evento.	En el informe final deberá indicar el N° y nomina de personas que asistieron al evento.
Promoción en Plataformas e-commerce	Estudios de asesorías en e-commerce	N° de estudios que se espera realizar	En el informe final deberá indicar N° de estudios realizados y entregar una copia de ellos para aprobación del Supervisor.
	Asesoría Comercial en e-commerce	N° de asesorías comerciales que se espera realizar	En el informe final deberá indicar el N° de asesorías realizadas y una copia de ellas para aprobación del Supervisor.
	Plan de Marketing y Promoción comercial en e-commerce	N° de planes de promoción en e-commerce desarrollados	En el informe final deberá indicar el N° de planes desarrollados en dichas plataformas.



PRESENTACIÓN DEL POSTULANTE

DESCRIPCIÓN DEL POSTULANTE: Breve descripción del postulante experiencia, resultados obtenidos en el uso de herramientas de ProChile u otros entes públicos. (Incluir trayectoria y tamaño relativo en la industria).

CAPACIDAD PRODUCTIVA: Incluir volúmenes, variedad de la oferta y tecnología utilizada.

El proceso que realiza el postulante al momento de exportar o comercializar su producto (Produce y exporta / Produce, compra a terceros y exporta/ Compra a terceros y exporta).

OTROS ASPECTOS: Medios de difusión, Participación con ProChile. Certificaciones.





ASPECTOS IMPORTANTES A EVALUAR



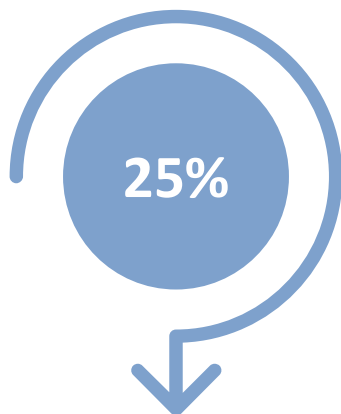
DIRECCIONES REGIONALES

- Capacidad de Gestión y Potencial Exportador del Postulante.
- Asociatividad
- Priorización de Sectores.
- Impacto Regional.

- Se evaluará la habilidad del postulante para ejecutar, gestionar y cumplir con los objetivos y las actividades propuestas.
- Capacidad de producción del postulante.
- Historial del postulante con ProChile.
- Ventajas al presentar un proyecto asociativo, asignando un puntaje de acuerdo a la cantidad de beneficiarios.
- Ver si el proyecto contiene iniciativas en materias de interés en la región.
- Si el proyecto impacta o contribuye en forma positiva en el desarrollo social, cultural y de inversión que impulse el crecimiento en la región.



ASPECTOS IMPORTANTES A EVALUAR



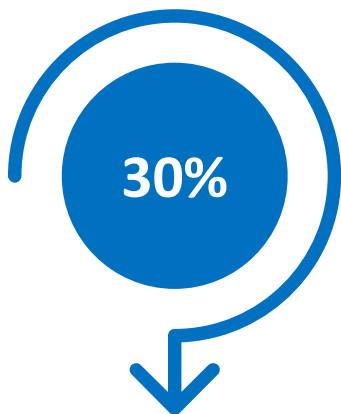
SECTOR + ODEPA (Silvoagropecuario)

- Potencial de la Oferta Exp.
- Grado Innovación (E).
- Estructura Presupuestaria.
- Pertinencia y Descripción de las Actividades.
- Resultados Esperados por Proyecto y por Actividad.
- Beneficiarios de la AFC (ODEPA).

- Evalúa las características de la oferta para concretar negocios en mercados internacionales (tipo de producto, calidad, volumen a exportar, certificaciones voluntarias como Comercio Justo, Producción Orgánica, etc.).
- En qué medida, la ejecución del proyecto permitirá a la empresa desarrollar negocios en mercados internacionales.
- Mérito innovador del producto y/o modelo de negocio.
- Coherencia en el financiamiento de cada actividad.
- Coherencia entre las actividades propuestas y los resultados esperados en cada una de ellas.



ASPECTOS IMPORTANTES A EVALUAR



OFICINAS COMERCIALES

- Oportunidad de Mercado.
- Estructura Presupuestaria.
- Pertinencia y Descripción de las Actividades Propuestas.

- Evaluará las oportunidades del producto en el mercado objetivo identificado.
- Las actividades y objetivos propuestos deben ser adecuados para el mercado objetivo señalado.
- Características de su producto que lo distinguen de su competencia.
- Coherencia en el financiamiento de cada actividad. Ajustándose a valores de mercado.
- Claridad de la información y pertinencia de las actividades propuestas en el proyecto.



ASPECTOS IMPORTANTES A EVALUAR



20%

CONSOLIDACION

- Comportamiento del Postulante, Ejecución Presupuestaria (últimos 3 concursos).
- Permanencia Exportadora.
- Empresas lideradas por mujeres y Pueblos originarios.

- Comportamiento del postulante (se revisará la ejecución en años anteriores).
- Análisis de su experiencia exportadora (si es nueva exportadora, intermitente, permanente, etc.).
- También se evaluará positivamente empresas lideradas por mujeres y pueblos originarios.



INGRESA TU PROYECTO



- INGRESAR A PAGINA www.prochile.gob.cl

Mostrar página con contenidos, mostrar dónde encontrarán las actividades, Bases y convocatorias, Proyecto en Word, etc.



prochile.gob.cl

EQUIPO DE CONCU...

Herramientas

- Conoce nuestras herramientas
- Concursos
- Ferias Internacionales
- Capacitación y Formación
- Exportadora
- Marcas Sectoriales
- Soluciones Globales
- Enexpro
- GoGlobal
- E-commerce Exporta
- Global X
- El Centro Digital del Conocimiento

ProChile MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

50 AÑOS HACIENDO NEGOCIOS CON EL MUNDO

¿Quiénes Somos? Made by Chileans Planificación 2025 Pre admisibilidad Certificación de Origen Be Competitividad Sectores Exportadores Noticias Actividades

Buscar en ProChile...

Chile

6 al 10 de octubre

2025



PREPARA TU PROYECTO

TIPS PARA TENER PRESENTE:

A.- ANTES DE INGRESAR TU PROYECTO:

- Revisa página de ProChile y los Contenidos de Concursos.
- Utiliza el formato en WORD para preparar tu proyecto.
- Revisa los contenidos de este taller y sigue nuestras recomendaciones.
- Tener en formato digital el Rut o e-Rut del "POSTULANTE", es el único documento que se adjunta en esta etapa. (no es el Rut de la persona que postula, es el rut de la empresa postulante).
- Realiza el proceso de "Preadmisibilidad" si no lo has realizado, o bien actualiza los datos si es necesario si ya lo hiciste.





PLATAFORMA DE POSTULACIÓN: INGRESAR TU PROYECTO

- INGRESAR A PAGINA www.prochile.gob.cl





INGRESA TU PROYECTO



portalusuario.prochile.cl



HERRAMIENTAS ▾

RENDICIONES

AYUDA ▾

INGRESA A TU CUENTA

¡Bienvenido al Portal del Usuario ProChile!

Te invitamos a ingresar a tu cuenta ProChile para personalizar tu información y encontrar todos los trámites que requieres para acceder a los beneficios de ser un(a) usuario(a) de nuestra institución.

INGRESA AL PORTAL





PLATAFORMA DE POSTULACIÓN



TIPS PARA TENER PRESENTE:

B.- AL INGRESAR A LA PLATAFORMA PARA POSTULAR

- Utilizar como navegador Chrome o Edge (tanto en dispositivos Windows como MAC)
- Postular con tiempo para ir consultando dudas oportunamente.
- Revisar todo el material adicional para su postulación con anterioridad (manuales, pre-admisibilidad y otros documentos asociados)
- Esperar el tiempo de carga de la herramienta en las diferentes etapas, no salirse de la postulación mientras carga y tampoco pulsar varias veces los botones para prevenir errores.



Equipo Concursos
Subdepartamento de Herramientas y
Programas

Consultas a concursos@prochile.gob.cl



WWW.PROCHILE.GOB.CL

