



APRUEBA BASES PROGRAMA GO GLOBAL 2022

SANTIAGO, 12/ 05/ 2022

RESOLUCIÓN EXENTA Nº: 01014/2022

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; en relación al artículo 80 del DFL N° 29 que fija el texto refundido, coordinado y sistematizado de la Ley N° 18.834, sobre Estatuto Administrativo, y N° 831, de 2022; el Memorandum N° 2628, de 2022, 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°831 de 26 de abril de 2022, se aprobó el convenio de colaboración y transferencia de recursos celebrado con fecha 8 de marzo de 2022, entre la Corporación de Fomento de la Producción y la Dirección General de Promoción de Exportaciones, con el fin de ejecutar del Programa Go Global.
3. Que para la implementación del Programa Go Global, 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 Go Global 2022, cuyo texto es el siguiente:

BASES PROGRAMA GO GLOBAL 2022

1. ESTRATEGIA DETRÁS DEL PROGRAMA

Chile es líder en la creación de nuevos emprendedores a nivel Latinoamericano, en adelante LATAM (OCDE) y se ha posicionado como un polo de innovación en la región, con soluciones, productos y servicios de alto valor agregado y base tecnológica, que han logrado escalar con gran éxito en el mercado internacional. Si bien dentro del país poseemos un ecosistema fértil de innovación, Chile necesita llevar estas soluciones de alcance global a otros mercados para diversificar su matriz exportadora a través de una oferta más competitiva a nivel internacional, potenciando productos y servicios más sostenibles, altamente sofisticados y de alcance global. Es por esto que es necesario impulsar instrumentos públicos que apoyen a emprendedores, microempresarios 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 con soluciones innovadoras de base tecnológica, a escalar a otros mercados, contribuyendo a posicionar así a Chile a sus emprendedores.

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 experiencia creando el programa de Softlanding: "GoGlobal", para asistir a las empresas innovadoras de base tecnológica 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.

En la cuarta generación de este programa buscamos generar capacidades y entregar asesoría de primer nivel, para apoyar a las empresas en su proceso de internacionalización, promoviendo así la diversificación de la matriz exportadora, generación de empleo, competitividad y nuevos negocios.

El programa busca apoyar hasta 15 beneficiarios o beneficiarias por cada mercado, los cuales son Estados Unidos (Miami), México (Ciudad

de México), Colombia (Bogotá) y Perú (Lima), a través del apoyo a empresas o personas naturales con inicio de actividades en 1era categoría del impuesto a la renta o personas jurídicas constituidas en Chile que cuenten con un modelo de negocio en funcionamiento, servicios o productos empaquetados, altamente escalables y de base tecnológica que posean un alto potencial de crecimiento y creación de empleo.

2. CONTENIDO DEL PROGRAMA

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

ETAPA 1 DE PRE-INTERNACIONALIZACIÓN (CAPACITACIÓN - ONLINE) – 2 SEMANAS

Dos semanas que consideran al menos 5 charlas y seminarios relativos 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 de destino adjudicado, es decir, Lima, Ciudad de México, Bogotá o Miami.

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

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

Las empresas que resulten adjudicadas en este programa deben cumplir con una asistencia de al menos un 70% de las charlas y seminarios a través del representante definido para participar en la etapa de inmersión presencial.

Plan de trabajo diseñado en conjunto con el proveedor del servicio de softlanding

- 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 junto con la empresa deben 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 2022.

ETAPA 2 DE 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. Este proceso de inmersión se realiza de manera remota. 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 del mercado.
- Tendencia del mercado y de consumo, según sectores (Obligatorio).
- Cómo hacer negocios en el mercado: aspectos culturales que son relevantes a la hora de hacer negocios.
- Apoyo para la constitución de tu empresa en el mercado (opcional para empresas que busquen constituirse).
- 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).

Reuniones 1 a 1

- Concretar reuniones online 1 a 1 planificadas en la etapa de pre internacionalización con stakeholders del mercado de destino.
- Reuniones no planificadas en la etapa de pre internacionalización con stakeholders del mercado de destino (dependiendo de la necesidad de cada empresa).

Actividad de cierre

- Evento presencial de networking grupal para la generación de comunidad entre los participantes de todos los mercados.

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

Durante al menos 2 semanas hasta 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 presencial con acceso a un cowork de trabajo donde 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 llevarán a cabo mentorías y asesorías 1 a 1, actividades de networking, reuniones 1 a 1 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 de piezas gráficas o material audiovisual, la implementación de la estrategia comunicacional y de marketing debe ser financiada por la empresa beneficiaria del Programa GoGlobal 2022.

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 potenciales clientes en el mercado de destino.
 - Reuniones 1 a 1 con venture capital, inversionistas ángeles y/o crowdfunding del mercado de destino.
- *Las reuniones se establecen en cuanto a la cantidad y su clasificación en el plan de trabajo establecidos 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 a través de la conexión con actores relevantes del ecosistema del mercado.

3.BENEFICIARIOS O BENEFICIARIAS

El programa apoya a personas naturales con inicio de actividades en 1era categoría del impuesto a la renta o personas jurídicas constituidas en Chile con un modelo de negocio en funcionamiento, servicios o productos empaquetados, altamente escalables y de base tecnológica que cuenten con un alto potencial de crecimiento y creación de empleo con capacidad de internacionalizarse en al menos a uno de los mercados del programa, los cuales son Perú (Lima), Colombia (Bogotá), México (Ciudad de México) y Estados Unidos (Miami) para entregar valor al mercado de inmersión. Además, las empresas o personas naturales beneficiarias deben contar con facturación en Chile durante un año, donde se considera a partir del 1 de abril de 2021 hasta el 31 de marzo de 2022.

4.BENEFICIOS

- Talleres de pre-internacionalización mencionados en el numeral 2 de las presentes bases donde recibirás capacitación y formación, para mejorar y desarrollar la estrategia de internacionalización.
- Talleres de inmersión donde obtendrás capacitaciones y un acercamiento de aspectos específicos del mercado que repercuten en el proceso de inmersión del mercado.
- Servicios de asesoría técnica en el programa de softlanding 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.
- Reuniones 1 a 1 con potenciales clientes, partners, asesores, mentores, venture capital, inversionistas ángeles, crowdfunding, organizaciones sin fines de lucro, instituciones públicas y privadas, aceleradora y oficinas comerciales de ProChile del mercado de destino.
- Acceso a un cowork de trabajo para concretar reuniones con la aceleradora, otros participantes, reuniones autogestionadas para tu empresas y aquellas que estén contempladas en el plan de trabajo.
- 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.

5.OBJETIVOS DEL PROGRAMA Y RESULTADOS ESPERADOS

5.1 OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Acompañar y acelerar el proceso de internacionalización de emprendedores y empresas innovadoras [1] y dinámicas[2] chilenos en los mercados de Miami, Ciudad de México, Bogotá y Lima, con el objeto de que nuestro país cuente con una mayor oferta de valor y diversificación en productos y servicios en el comercio internacional

[1] Se entenderá por empresas innovadoras aquellas que sean de base tecnológica y tengan por objetivo la creación de soluciones con valor agregado, a través de la elaboración de nuevos o mejorados bienes y/o servicios. Las postulaciones 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.

[2] Emprendimientos dinámicos corresponde a aquellos con alto potencial de crecimiento, esto es, que al tercer año tengan la capacidad de vender un monto aproximado de un millón de dólares anuales y puedan crecer a tasas superiores al 20%, es decir, negocios que puedan aumentar sus ingresos al doble cada 3 a 4 años. Esta definición es utilizada por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) para describir qué se entiende por empresas con alto crecimiento ("High-Growth Enterprises: What Governments Can Do to Make a Difference", OECD 2010).

5.2 RESULTADOS ESPERADOS

- Vinculación con stakeholders locales de valor para los beneficiarios o beneficiarias del programa
- Generación y/o diversificación de la cartera de clientes
- Generación o aumento de ventas en el mercado de destino
- Generar las capacidades para la instalación en el mercado de destino

6. TÉRMINO ANTICIPADO DE LA PARTICIPACIÓN

Se podrá poner término anticipado a la participación de beneficiario o beneficiaria, por incumplimiento con sus deberes como participantes, de acuerdo a alguno de las siguientes condiciones:

- a) Incumplimiento en la generación del Plan de trabajo que se establece al final de la etapa de Pre- internacionalización.
- b) Tener una participación menor al 70% en el total de los talleres de Pre-internacionalización sin justificación plausible.
- c) No completar al menos un 70% de las encuestas de satisfacción solicitadas en la Pre-internacionalización e Inmersión, después de 2 avisos de incumplimiento.
- d) Conducta calificada de inadecuadas por ProChile debidamente fundadas.

El adjudicatario 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.

7. PROCESO DE POSTULACIÓN, ADMISIBILIDAD Y EVALUACIÓN

7.1 POSTULACIÓN Y PLAZOS

La postulación se efectuará a través de un formulario simple, el que debe ser llenado de manera íntegra, detallando la propuesta de valor y diferenciación en el mercado de destino, individualizar el equipo de trabajo, identificando a 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 y/o 2021 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.

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos de admisibilidad, y remitidos los antecedentes, se iniciará el proceso de evaluación técnica, realizado por una comisión evaluadora, la que, de acuerdo a los criterios de evaluación, asignarán puntajes, elaborando un ranking. Los 60 postulantes con la más alta calificación deberán realizar una presentación frente al Consejo de Evaluación en formato "pitch".

Tras la evaluación de las presentaciones, el "Consejo GoGlobal" seleccionará hasta 60 beneficiarios o beneficiarias del Programa.

Criterios de Admisibilidad

1.- Emprendedores o empresas: para los efectos del Programa, corresponde a personas naturales o personas jurídicas constituidas en Chile con inicio de actividades que tributen en la Primera Categoría del Impuesto a la Renta. Estos emprendedores o empresas deberán contar con ventas en Chile dentro de los últimos 12 meses (1 de abril de 2021 hasta el 31 de marzo de 2022).

2.- El emprendedor o empresa deberá completar íntegramente el formulario, dentro del plazo establecido y entregar todos los documentos solicitados. Las propuestas de las empresas o emprendedores que no presenten toda la documentación requerida o no esté completa serán

declaradas inadmisibles.

3.- Los beneficiarios o beneficiarias del Programa deberán firmar una carta compromiso de disponibilidad a entregar información respecto a sus datos comerciales hasta 2 años después de finalizada la intervención y comprometer su participación, tanto en los talleres de pre-internacionalización, como su presencia de al menos 6 semanas en la inmersión del mercado de destino.

4.- Tratándose de personas jurídicas, deberán designar una persona que participará del proceso de Pre-Internacionalización e Inmersión para el mercado.

Documentación requerida:

1. Copia del RUT de la empresa o de la cédula de identidad, en caso de ser persona natural.
2. Carta Compromiso Simple, firmada por la persona natural o el o los representantes de la persona jurídica.
3. Declaración de exportaciones.
4. Copia de al menos una factura de ventas durante los últimos 12 meses (1 de abril de 2021 hasta el 31 de marzo de 2022).

ProChile podrá solicitar las aclaraciones, rectificaciones o documentos que considere necesarios previo a la adjudicación.

7.3. EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE BENEFICIARIOS O BENEFICIARIAS

Las postulaciones declaradas admisibles serán sometidas a evaluación técnica, aplicando los criterios 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/as por el/la Gerente de Asuntos Corporativos de Corfo y dos funcionarios/as de ProChile, designados/as por el/la Director/a Nacional pudiendo participar otros/as representantes de ambas instituciones, pero sólo con derecho a voz en el proceso de evaluación. Del proceso de calificación 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 será presentado al denominado "Consejo GoGlobal", quienes coordinarán y velarán por el correcto funcionamiento del Programa.

Se seleccionarán un máximo de 15 emprendedores o emprendedoras o empresas por mercado, distribuidas en los 4 mercados ya señalados. En caso de que un o una emprendedora o empresa seleccionada renuncie voluntariamente al Programa, antes de iniciar la etapa de Pre-internacionalización, se procederá a reasignar el cupo a la empresa, emprendedor o emprendedora con mayor puntaje en la lista de espera del ranking elaborado. En caso de que exista mayor disponibilidad presupuestaria, el número de beneficiarios o beneficiarias podrá ajustarse previo acuerdo entre PROCHILE y CORFO.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Criterio y ponderación	Descripción	Contenidos
Propuesta Comercial: 50%	Tener un producto/servicio innovador, tecnológico y dinámico	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 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	Se evaluará que la empresa cuente con un modelo de negocio en funcionamiento y validado en el mercado local con demostrada viabilidad técnica, económica y financiera.
	Propuesta de valor y grado de innovación y diferenciación	La empresa debe contar con una propuesta de valor relevante y con atributos que permitan que sea escalable y diferenciador de la competencia.
	Creación de empleo	La empresa debe tener alto potencial de creación de empleo.
Evaluación del mercado: 40%	Escalabilidad en el mercado	El producto/servicio debe demostrar aspectos técnicos que le permita ser escalable y que su oferta se adapte a 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).
	Estrategia de internacionalización	La empresa debe presentar su estrategia de internacionalización, acciones claves y justificar por qué quiere aterrizar en el mercado.

	Valor de la solución	El postulante debe justificar por qué solución entrega valor al mercado de destino.
Potencial de internacionalización: 10%	Ventas mercados en adicionales	Las empresas postulantes que tengan ventas en mercados adicionales al chileno serán beneficiadas con mayor puntaje en la evaluación.
	Equipo de trabajo	La empresa debe contar con un equipo de trabajo con experiencia relevante.

Los criterios de evaluación y ponderadores serán evaluados con notas de 1 a 7 (siendo 1 la nota mínima y 7 la máxima) y cada subcriterio tendrá la misma ponderación en la nota del criterio.

No podrán ser recomendadas para su aprobación postulaciones que obtengan una evaluación total inferior a 4.5 o que en uno de sus criterios obtengan una calificación inferior a 4.

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

El "Consejo GoGlobal" podrá modificar el ranking propuesto por la Comisión Evaluadora, para lo cual podrá considerar la presentación de los preseleccionados a un pitch online para definir a los/as ganadores/as. Las empresas o emprendedores seleccionados por el Consejo "GoGlobal" serán individualizados en un acto administrativo de ProChile, en el que, además, se dejará constancia de las postulaciones que sean declaradas inadmisibles y los fundamentos de esa decisión.

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.

ANOTESE Y ARCHIVESE



LEONARDO BANDA MALDONADO
 Director (S)
 Dirección Administrativa

PVA/CSQ

Distribución:

DIRECCION DE ASUNTOS JURIDICOS
 DEPARTAMENTO PROCESOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES
 DEPARTAMENTO SUBDIRECCIÓN INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD
 DEPARTAMENTO DE PARTICIPACION CIUDADANA Y TRANSPARENCIA

Código: 1652388363611 validar en <https://www3.esigner.cl:8543/EsignerValidar/verificar.jsp>

