

AYUDESE pro|CHILE

Departamento Atención y Apoyo Exportador
Subdirección Nacional



Marcela Moya A.
Coordinadora Nacional Coaching Exportador
mmoya@prochile.cl

¿Quiénes Somos?

¿Que Hacemos?

¿Dónde nos insertamos en el conjunto de apoyos públicos?

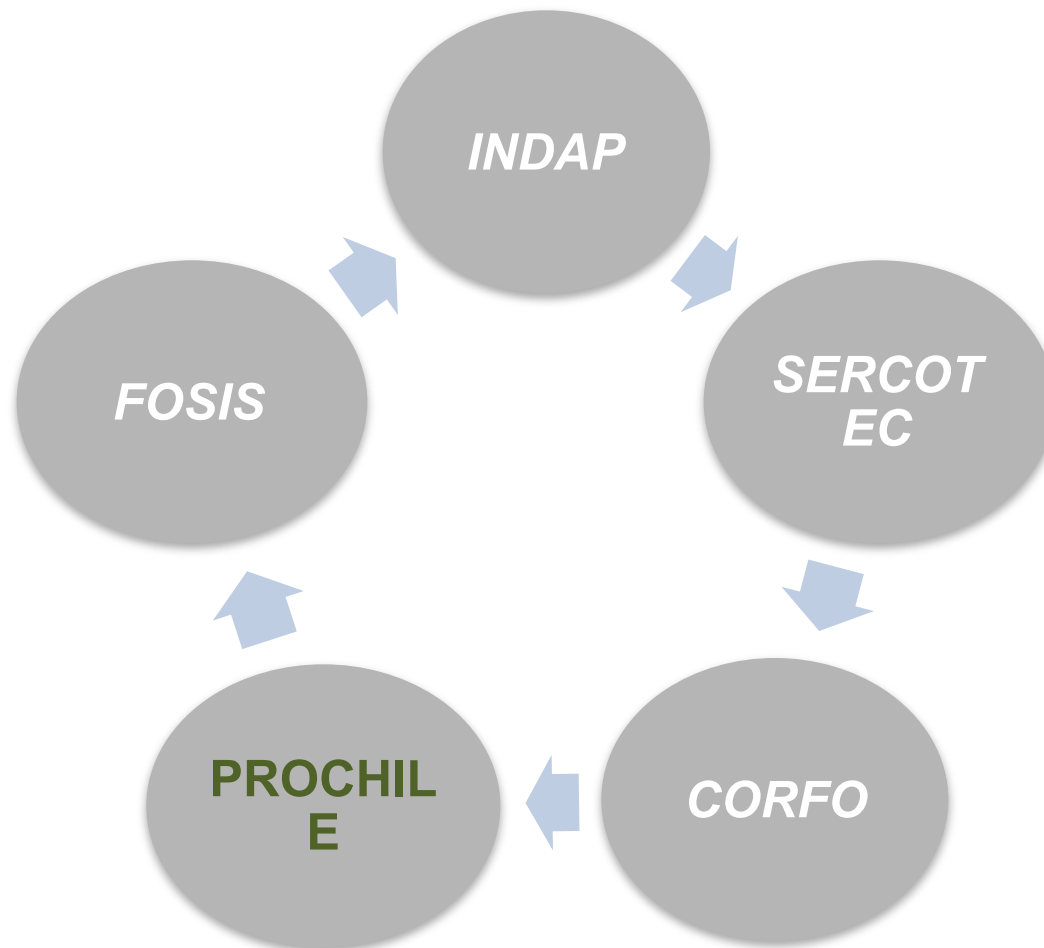
La Dirección de Promoción de Exportaciones PROCHILE

- Red Nacional de 15 Oficinas Regionales y Red Internacional 53 oficinas en los principales mercados de mundo.
- Misión consiste en contribuir al desarrollo económico de Chile a través de su promoción en el exterior y de la internacionalización sostenible de sus empresas.

¿Qué Hacemos?

- Posicionar ProChile y sus servicios en las empresas nacionales, y en la mente de los emprendedores y profesionales chilenos.
- Desarrollar e implementar, estrategias de promoción comercial, que permitan una mejora continua del posicionamiento de Chile y de la diversificación de mercados.
- Buscar proactivamente la oferta exportable en todas las regiones del país, generando y/o fortaleciendo las capacidades exportadoras de los clientes de ProChile.

¿Dónde nos insertamos en el conjunto de apoyos públicos?



CADENA PÚBLICA DE APOYO A LAS EMPRESAS

ASISTENCIA AL CLIENTE

**USUARI
O
PRESENCIAL.**

INGRESA VÍA

ON LINE
TELEFÓNICA

SEGMENTACION DE CLIENTES

**CLIENT
E**

PYMEX

EXPORTADOR

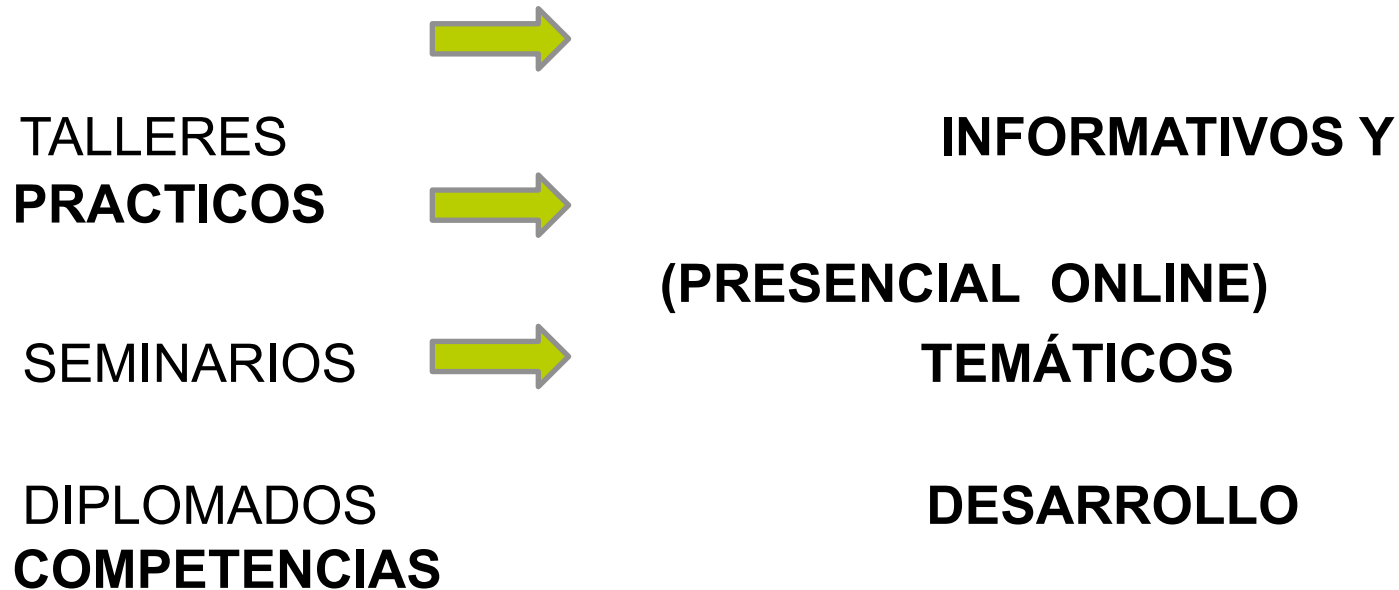
EXPORTADOR

EXPORTADOR

3 ETAPAS PARA EL BUEN DESARROLLO EXPORTADOR

1. APRENDIZAJE DE TÉCNICAS DE EXPORTACIÓN
2. DESARROLLO DE HABILIDADES EXPORTADORAS
3. PROMOCION INTERNACIONAL

APRENDIZAJE DE TECNICAS DE EXPORTACION



(HABILIDADES BLANDAS Y CONOCIMIENTOS)

DESARROLLO DE HABILIDADES EXPORTADORAS

- COACHING EXPORTADOR
- TALLERES SENIOR
- PRE-INTERNACIONALIZACION

PROMOCION INTERNACIONAL

Estrategias de Posicionamiento en los mercados Internacionales

1. Investigación
2. Prospección
3. Penetración

Partida	Código de l SA.	G bsa
08.06		UVAS FRESCAS O SECAS, INCL LA
	0806.10	FRESCAS
	0806.1010	Variedad Thom pson (su ltan ía)
	0806.1020	Variedad Flam e Seed less
	0806.1030	Variedad Red G bbe
	0806.1090	– Los dem ás

INSTRUMENTOS DE INTERNACIONALIZACIÓN

- **Visitas a Ferias Internacionales**
- **Misiones de Prospección de Mercado**
- **Misiones de Penetración de Mercado**
- **Ruedas de Negocios**
- **Traída de Expertos**

OTRAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN

- **Concurso Fondo Silvo-Agropecuario 2011, (2 llamados a concurso)**
- **Planes Sectoriales**
- **Semanas / Sabores de Chile**
- **Calendario de Ferias Internacionales**
- **Muestras y Catas**

ESTUDIO DE MERCADO

Dirigidos a:

- PYMES con potencial exportador.
- Empresas Exportadoras Consolidadas.

ESTUDIO DE MERCADO INTERNACIONAL

- Identificación de los mercados importadores.
- Tendencia en los últimos 3 años.
- Entrega el valor y el volumen importado.
- Mercados proveedores.
- Arancel de importación y ventajas de los TLC.
- Identificación de los mercados exportadores.

NORMAS DE ACCESO

Proporciona los requisitos específicos exigidos por los países importadores para la comercialización de un producto en particular.

Temas cubiertos:

- Requisitos sanitarios y fitosanitarios.
- Normativas de envase, etiquetado y embalaje.
- Normas de calidad,.
- Reglamentos de transporte y seguridad.
- Normativas ambientales.
- Certificados de importación, entre otras.
- Normativa Halal, Kosher, Comercio Justo.
- Información sobre el organismo certificador.

Estudio Arancelario

ESTUDIO ARANCELARIO

SUBDEPARTAMENTO GESTIÓN DE INFORMACIÓN

Stgo., Enero 2010.

FONDEXPORT (56-2) 676 57 00 - WWW.PROCHILE.CL - FAX (56 -2) 565 98 48

País Exportador: Chile
 Producto: Alimentos para peces.
 Código: 2309.9090
 País de destino: Honduras
 Acuerdo: Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y CENTROAMERICA - Protocolo con Honduras.

Código	Descripción de la mercancía	Arancel general	Preferencia TLC	Arancel para Chile
2309.90	- Las demás:			
2309.90.1	-- Alimentos preparados para peces:			
2309.90.11	--- De acuario	15%	C	10,5%
2309.90.19	--- Los demás	15%	C	10,5%

Cronograma

AÑO	ARANCEL	ARANCEL
Base	10%	15%
Entrada en vigor	9%	13,5%
2009	8%	12,0%
2010	7%	10,5%
2011	6%	9,0%
2012	5%	7,5%
2013	4%	6%
2014	3%	4,5%
2015	2%	3%
2016	1%	1,5%
2017	0%	0%

Contactos Comerciales / Importadores

Permite encontrar la contraparte adecuada para la comercialización de un producto/servicio en los mercados de destino.

Datos de contacto incluidos:

- Nombre de la empresa importadora.
- Nombre del encargado de las compras.
- Dirección.
- Teléfono.
- Fax.
- E-mail.
- Sitio web.

“Sólo se entrega la información una vez que los datos de contacto han sido validados por la OFICOM respectiva”.

Información Estratégica, para el proceso exportador:

- Como instalar una filial en el extranjero.
- Canales de distribución.
- Precios de mercado.
- Normas de origen.
- Licencias de importación.
- Agenda de reuniones.
- Otros.

ESTUDIOS A PEDIDO

Mercado Internacional: \$ 20.000 (IVA incluido).

Normativa Internacional: \$10.000 (IVA incluido).

Estudio Arancelario: \$3.000 (IVA incluido).

Importadores: \$4.000 (IVA incluido).

Información Estratégica: Desde \$10.000 (IVA incluido).

Plazos de entrega: 3 a 5 días hábiles a contar del pago del informe.

Formas de pago: Depósito o transferencia electrónica a la cuenta de ProChile en el Banco del Estado.

Envío de factura: Vía Chilexpress a la dirección indicada empresario (sin costo).

NUESTRAS DIRECCIONES ON LINE

www.prochile.cl

www.direcon.cl

info@prochile.cl

gestiondeinformacion@prochile.cl