

# ProChile como Agencia de Exportaciones & Relaciones Comerciales Chile – Corea del Sur

**Sandra Sayán M.**

Asesora Departamento Económico

Embajada de Chile en Perú

10 de Mayo 2017



ProChile es la **institución del Gobierno** que **conecta a los exportadores** chilenos con la **demanda internacional.**

**Contamos con 55 oficinas en 45 países, y en todas las regiones de Chile.** Esta presencia global permite detectar la oferta, identificar las necesidades y exigencias de los distintos mercados internacionales y por otro lado, esta presencia nacional nos permite conocer en detalle las características de las empresas a las que promociona, y reunir las con sus potenciales clientes en todo el mundo.

**15**  
**Oficinas**  
**Regionales**

Búsqueda de  
**OFERTA**  
exportable



**55**  
**Oficinas**  
**Comerciales**  
**en el mundo**

Descubrir  
**DEMANDAS**



**En 40 años, la oferta exportable chilena (No Cobre) se ha multiplicado 72 veces.**

Este dinamismo se explica por las excelentes condiciones de acceso que Chile ha negociado, consolidando **veinticuatro acuerdos de libre comercio, con sesenta y tres socios comerciales.**

Estos acuerdos y socios representan **el 63,3% de la población mundial** y nada menos que el 85,4% del PIB global.



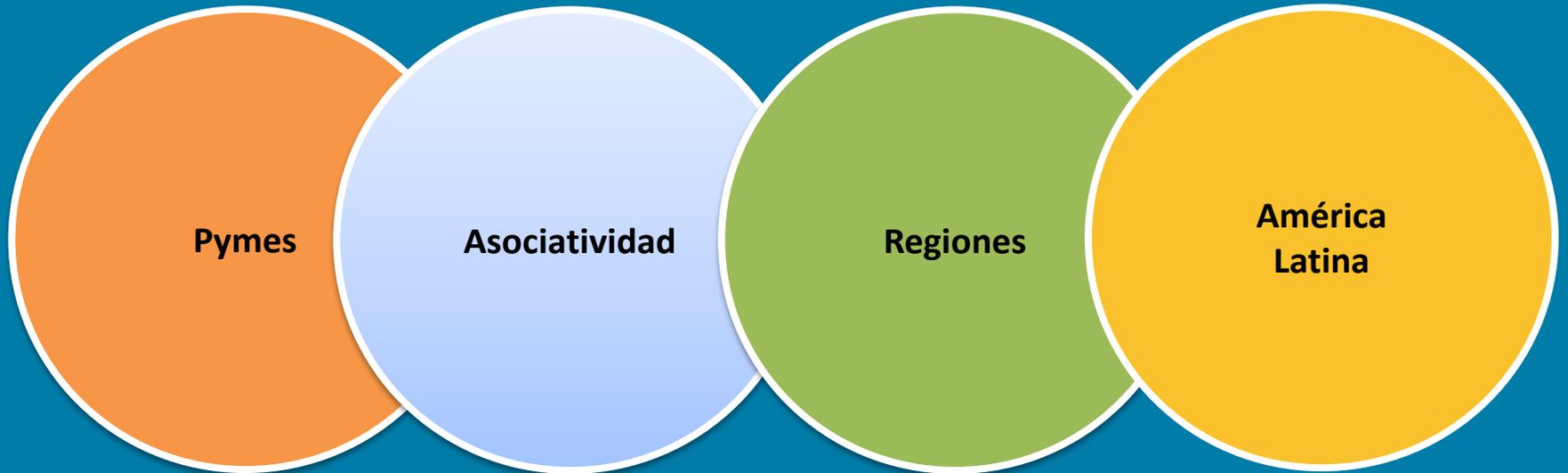
En la práctica, las oficinas de ProChile **facilitan el contacto entre importadores con la oferta exportable chilena y con las empresas exportadoras de los distintos sectores productivos.**

ProChile asegura que las empresas chilenas que salen a los mercados del mundo, posean las cualidades y los conocimientos adecuados para atender a sus clientes internacionales, a través de un intenso plan de formación y capacitación.





# PRIORIDADES DE PROCHILE 2014 – 2018





# DE CHILE AL MUNDO





**El 61%**  
de las exportaciones  
de servicios  
chilenos  
en 2014 tuvieron  
como **destino**  
**Latinoamérica**

**Chile exportó en 2014  
US\$ 1.265 millones  
en Servicios a un total  
de 125 países,  
a través de  
565 empresas.**



**EXPORTAR  
PARA SUPERAR  
DESAFÍOS**



## LOGROS DEL SECTOR EXPORTADOR



En Chile existe  
un total de  
**206.773 PYMES,**  
de las cuales 3.674 son  
**exportadoras.**

**El 63%  
de las PYMES  
exporta a América  
Latina.**

**EE.UU., Perú, Bolivia, China y Argentina  
son los principales  
destinos PYMES.**

El **58%** de  
**las PYMES**  
**exportadoras** se  
concentra en el **sector**  
**manufacturas.**



# LA RUTA DE LA EXPORTACIÓN



LA RUTA  
DE LA EXPORTACION

HACER CONTACTO Y DETECTAR  
EL POTENCIAL EXPORTADOR

# 15 Oficinas Regionales y 15 Centros Pyme Exporta a lo largo de Chile.

**Resultado:**  
Diagnóstico y plan de apoyo



Hacer contacto  
y detectar el  
potencial exportador

Capacitación

Nuevas  
competencias

Información  
clave

Inserción adecuada  
en los mercados

Construcción de  
una red de  
contactos

Promoción,  
marketing y difusión

Asignación  
de recursos

Acompañamiento  
permanente



# LA RUTA DE LA EXPORTACION

## CAPACITACIÓN

- Curso E-learning
- Talleres y Seminarios Temáticos
- Coaching Exportador
- Pre-Internacionalización

MACRORRUEDA DE NEGOCIOS DE LA AL  
RETAR UN TOTAL CERCANO A **US\$ 80 M**  
OCIOS INMEDIATOS Y A MEDIANO PLAZO



ProChile

Hacer contacto  
y detectar el  
potencial exportador

Capacitación

Nuevas  
competencias

Información  
clave

Inserción adecuada  
en los mercados

Construcción de  
una red de  
contactos

Promoción,  
marketing y difusión

Asignación  
de recursos

Acompañamiento  
permanente



## LA RUTA DE LA EXPORTACION

### NUEVAS COMPETENCIAS

La capacitación permite desarrollar y potenciar competencias de gestión comercial internacional.

- Conocer y analizar el proceso exportador.
- Identificar y trabajar las debilidades de la empresa frente al proceso exportador.
- Identificar y trabajar las variables que se deben considerar en el diseño un plan de negocios internacional.



ProChile

Hacer contacto  
y detectar el  
potencial exportador

Capacitación

Nuevas  
competencias

Información  
clave

Inserción adecuada  
en los mercados

Construcción de  
una red de  
contactos

Promoción,  
marketing y difusión

Asignación  
de recursos

Acompañamiento  
permanente



# LA RUTA DE LA EXPORTACION

## INFORMACIÓN CLAVE

La Capacitación proporciona también información sobre productos, competencia, ventajas, regiones y tendencias, para tomar mejores decisiones al elegir los mercados.



Hacer contacto  
y detectar el  
potencial exportador

Capacitación

Nuevas  
competencias

Información  
clave

Inserción adecuada  
en los mercados

Construcción de  
una red de  
contactos

Promoción,  
marketing y difusión

Asignación  
de recursos

Acompañamiento  
permanente



LA RUTA  
DE LA EXPORTACION

## INSERCIÓN ADECUADA EN LOS MERCADOS

Para llegar a los nuevos mercados, ProChile entrega conocimientos sobre cultura de negocios, estrategias y acceso en el contexto de los TLC y Acuerdos de Cooperación Económica.



**55 Oficinas  
Comerciales  
en el mundo.**



Hacer contacto  
y detectar el  
potencial exportador

Capacitación

Nuevas  
competencias

Información  
clave

Inserión adecuada  
en los mercados

Construcción de  
una red de  
contactos

Promoción,  
marketing y difusión

Asignación  
de recursos

Acompañamiento  
permanente



## LA RUTA DE LA EXPORTACION

### CONSTRUCCIÓN DE UNA RED DE CONTACTOS

ProChile ha tejido redes de contacto con los principales actores del comercio internacional, las que fortalece y actualiza de manera permanente.

Mismas redes que pone a disposición de las empresas y de su desempeño productivo, comercial y exportador.



ProChile

Hacer contacto  
y detectar el  
potencial exportador

Capacitación

Nuevas  
competencias

Información  
clave

Inserción adecuada  
en los mercados

Construcción de  
una red de  
contactos

Promoción,  
marketing y difusión

Asignación  
de recursos

Acompañamiento  
permanente



## LA RUTA DE LA EXPORTACION

### PROMOCIÓN, MARKETING Y DIFUSIÓN

Desarrollamos acciones de promoción de la oferta exportable en los distintos mercados y sectores.

Disponemos de herramientas por sector y región, Misiones Comerciales, Ruedas de Negocios, Encuentros Regionales, articulación de la presencia de Chile y de las empresas en las distintas ferias que se realizan en el mundo.



Hacer contacto y detectar el potencial exportador	Capacitación	Nuevas competencias	Información clave	Inserción adecuada en los mercados	Construcción de una red de contactos	Promoción, marketing y difusión	Asignación de recursos	Acompañamiento permanente
---	--------------	---------------------	-------------------	------------------------------------	--------------------------------------	---------------------------------	------------------------	---------------------------



## LA RUTA DE LA EXPORTACION

### PROMOCIÓN, MARKETING Y DIFUSIÓN

Algunas herramientas:

- Ferias Internacionales.
- Sabores de Chile.
- Chilean Wine Tour.
- Marcas sectoriales.
- Concursos.



ProChile

Hacer contacto  
y detectar el  
potencial exportador

Capacitación

Nuevas  
competencias

Información  
clave

Inserción adecuada  
en los mercados

Construcción de  
una red de  
contactos

Promoción,  
marketing y difusión

Asignación  
de recursos

Acompañamiento  
permanente



## ASIGNACIÓN DE RECURSOS

ProChile financia estrategias exportadoras de las empresas con concursos y planes sectoriales

1. **Concurso Silvoagropecuario.**
2. **Concurso de Industrias.**
3. **Marcas Sectoriales.**
4. **Concurso Servicios.**
5. **Ferias Internacionales.**





## LA RUTA DE LA EXPORTACION

### ACOMPañAMIENTO PERMANENTE

Para profundizar vínculos en cada mercado, potenciar actividades de relacionamiento, de difusión y de resolución de eventuales controversias en el devenir natural del comercio internacional.

Monitoreo permanente de oportunidades de negocios para los sectores exportadores nacionales.



Hacer contacto  
y detectar el  
potencial exportador

Capacitación

Nuevas  
competencias

Información  
clave

Inserción adecuada  
en los mercados

Construcción de  
una red de  
contactos

Promoción,  
marketing y difusión

Asignación  
de recursos

Acompañamiento  
permanente

FOODS  
FROM

Chile



SABORES DE CHILE

CHILEAN WINE TOUR

FERIAS

MARCAS SECTORIALES

---

La promoción **internacional** es realizada **a través de nuestras herramientas de promoción** que trabajan con el sector alimentos, y de toda actividad/activación realizada a través de nuestras Oficinas Comerciales.



3  
H  
← G J →

INFORMATION DESK  
pro|CHILE

chile  
Chile  
pro|CHILE  
CHILEAN PROMOTION BUREAU

CHILEAN PAVILION  
carbon neutral certified  
pro|CHILE

Chile

TOMATO PRODUCTS  
JUICE CONCENTRATE  
FRUIT & VEGETABLE  
Chile

3H 044  
EMPRESAS CAROZZI



chile

2400

VILLA FOODS

High Quality EVOO

QUEPENO S.A.





made  
in  
Germany

FOOD  
SHOW  
100



**CIE Chile**  
Foreign Investment Committee

Инвестировать  
в Чили









Fruit & Veg Chile

13







Chile

Flavours  
of  
Chile



*to great pairing with Chilean dishes.  
We have excellent white wines*





Sabores Chile

Chile

Flavors Chile

Chile

ProChile

FOODS  
FROM

Chile 





Chile  
PÚBLICO  
ESPECIALIZADO  
CHILEAN  
PRO|CHILE





Chile  
IMPORTADORES



Chile  
CHILEAN WINE TOUR







 Chile  
ENGINEERING

chile  
ENGINEERING





## EN RESUMEN

ProChile apoya las exportaciones a partir del momento en que toma contacto y detecta a empresas locales que tienen potencial para salir al mundo, **incluso aquellas que nunca se lo habían propuesto.**

Una vez cumplidas todas las etapas del proceso exportador, ProChile continúa apoyando a las empresas para mantener los mercados ya conquistados y abrir otros nuevos.



## EN RESUMEN

En 40 años, la oferta exportable chilena (No Cobre) se ha multiplicado 72 veces. Los principales mercados del mundo eligen y valoran los productos y servicios chilenos. Se diversifican y crecen las ofertas exportables, los productos chilenos alcanzan lugares protagónicos en numerosos rubros.

**Las fortalezas y atributos del país abren condiciones y posibilidades excepcionales para seguir expandiendo su valor.**

Es el encuentro exportador más grande del país organizado por Pro Chile.



Facilita la conexión entre los exportadores chilenos y la demanda internacional.

Participarán alrededor de 3.000 empresas exportadoras chilenas



más de 220 importadores provenientes de más de 40 países.



Varios talleres temáticos



SECTORES PRIORITARIOS

ALIMENTOS



INDUSTRIAS



SERVICIOS



INDUSTRIAS CREATIVAS



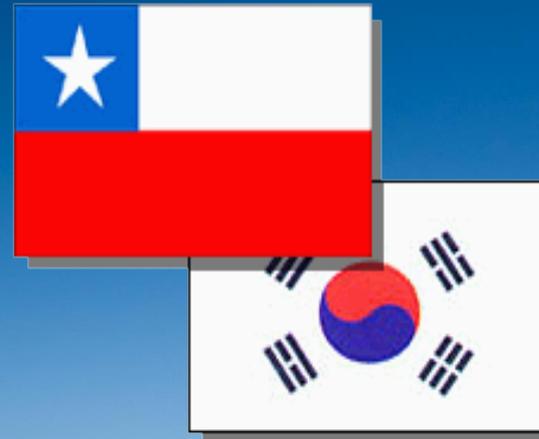
EN MAYO

**8** VIÑA DEL MAR

**10** PUERTO VARAS

**12** ANTOFAGASTA

# Relaciones Comerciales Chile – Corea del Sur



- ❑ Chile fue el PRIMER país que Corea del Sur firma un TLC.
- ❑ Chile fue el PRIMER país del Asia con el que firma un TLC (abril 2004).
- ❑ Este TLC marco un HITO como el primer tratado suscrito entre un país latinoamericano y uno asiático.
- ❑ Paso fundamental en la penetración de Chile a la región.
- ❑ Mas de 12000 productos chilenos pueden ingresar a Corea con arancel CERO.



# COMERCIO EXTERIOR: CHILE A COREA 2012 - 2016

Comercio Exterior (Miles US\$)	2012	2013	2014	2015	2016	% Var. 16/15	Dif MUS\$ 16/15
Exportaciones fob	4.525.367	4.165.599	4.653.508	4.046.540	4.113.088	2%	66.548
Importaciones fob	2.374.031	2.527.316	2.127.671	1.849.227	1.634.861	-12%	-214.366
Importaciones cif	2.603.952	2.744.106	2.306.100	2.005.154	1.750.454	-13%	-254.701
Balanza Comercial <sup>14</sup>	2.151.336	1.638.283	2.525.837	2.197.313	2.478.227	13%	280.914
Intercambio Comercial <sup>15</sup>	7.129.318	6.909.705	6.959.608	6.051.695	5.863.542	-3%	-188.153

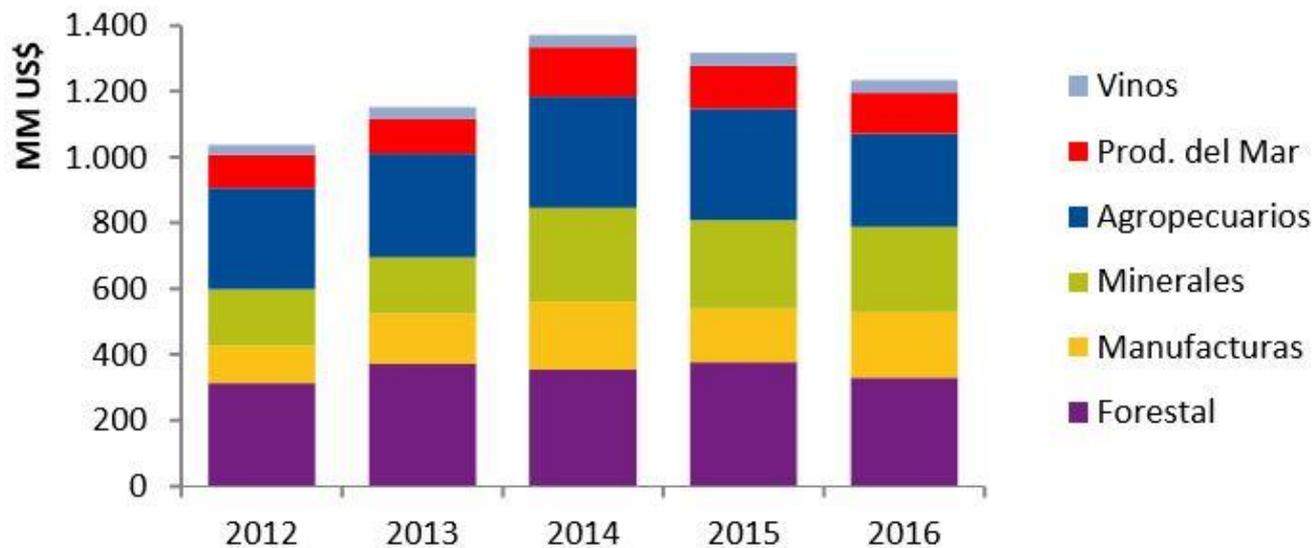
Elaboración Subdepto. Información Comercial, con cifras del Banco Central al 01/02/2017



# EXPORTACIONES BIENES TOTALES CHILE A COREA 2012 - 2016

Exportaciones Totales (Miles US\$)	2012	2013	2014	2015	2016	% Part. 2016	% Var. 16/15	Dif MUS\$ 16/15
Corea del Sur	4.525.367	4.165.599	4.653.508	4.046.540	4.113.088	100%	2%	66.548
- Bienes <sup>5</sup>	1.037.487	1.150.667	1.372.056	1.316.368	1.233.631	30%	-6%	-82.737
- Cobre	3.487.880	3.014.932	3.281.452	2.730.173	2.879.458	70%	5%	149.285
% bienes	23%	28%	29%	33%	30%			

Elaboración Subdepto. Información Comercial, con cifras del Banco Central al 01/02/2017



# EXPORTACIONES BIENES POR SECTOR CHILE A COREA 2012 - 2016

Exp. de bienes <sup>5</sup> por Sector (Miles US\$)	2012	2013	2014	2015	2016	% Part. 2016	% Var. 16/15	Dif MUS\$ 16/15
Forestal	312.182	369.920	353.938	376.272	328.561	27%	-13%	-47.711
Manufacturas	114.536	154.076	206.461	164.289	200.097	16%	22%	35.809
- Cuero y Calzado	162	1.218	2.322	361	170	0%	-53%	-191
- Envases y Embalajes	5	115	115	14	282	0%	1905%	268
- Ind. Cosmética	262	157	108	26	728	0%	2746%	703
- Ind. Eléctrico Electrónica	177	514	233	78	312	0%	299%	234
- Insumos para la salud y fármacos	253	444	270	93	129	0%	38%	36
- Materiales de construcción	3		2.093	2.971	859	0%	-71%	-2.112
- Metalmecánica	13.018	52.477	82.059	36.812	8.413	1%	-77%	-28.399
- Muebles y Componentes	0	6	1		10	0%	-	10
- Otras manufacturas	145	836	156	168	267	0%	59%	100
- Plástico	1	18	89	357	33	0%	-91%	-324
- Química	100.440	98.132	118.958	123.142	188.722	15%	53%	65.580
- Textil y Confección	68	160	59	268	174	0%	-35%	-94
Minerales	171.143	170.937	284.672	266.844	258.484	21%	-3%	-8.360
Agropecuarios	306.988	315.303	338.460	340.018	283.326	23%	-17%	-56.692
Prod. del Mar	103.140	105.628	149.512	129.396	123.965	10%	-4%	-5.431
Vinos	29.497	34.804	39.013	39.549	39.197	3%	-1%	-352
<b>Total general</b>	<b>1.037.487</b>	<b>1.150.667</b>	<b>1.372.056</b>	<b>1.316.368</b>	<b>1.233.631</b>	<b>100%</b>	<b>-6%</b>	<b>-82.737</b>

Elaboración Subdepto. Información Comercial, con cifras del Banco Central al 01/02/2017



# EXPORTACIONES SERVICIOS CHILE A COREA 2012 - 2016

	2012	2013	2014	2015	2016	% Part. 2016	% Var. 16/15
Corea del Sur	2.882	3.874	2.832	2.103	2.068	100%	-2%
1 Mantenimiento y Reparación	949	1.681	947	1.436	1.289	62%	-10%
2 Otros	243	166	141	188	329	16%	75%
3 Logísticos	20	21	69	78	232	11%	197%
4 Tics	1.646	1.995	1.624	368	145	7%	-61%
5 Asesoría		11	50	33	71	3%	112%
6 Publicidad					3	0%	-
7 Administración	2					0%	-
8 Audiovisual	22					0%	-
9							
10							
11							
12							

Elaboración Subdepto. Información Comercial, con cifras del Servicio Nacional de Aduanas al 01/02/2017



# OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA CHILE

## ALIMENTOS Y BEBIDAS

- **FRUTAS FRESCAS:** 6 frutas cuentan con protocolo sanitario para su ingreso: arándanos, uva de mesa, kiwi, naranjas, limones y **cerezas (el de mayor crecimiento)**.
- **VINOS:** Actualmente más de 110 viñas chilenas exportan a Corea, En el 2015, Chile en términos de valor ocupó el 2° lugar, después de Francia.
- **ACEITE DE OLIVA:** ocupa un lugar importante en la dieta coreana y en este sentido Chile ha ganado espacio en el canal HORECA, ofreciendo aceites de calidad premium y tipo gourmet,
- Corea del Sur, es un gran consumidor de PRODUCTOS DEL MAR, tanto importador como locales. Aquí Chile, tiene gran oportunidad para los mejillones, centolla, bacalao, merluza, salmón, entre otros.

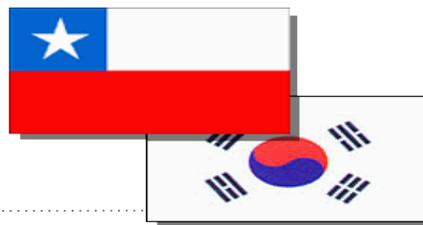
## SERVICIOS

VIDEO JUEGOS: A pesar de la diferencia de idioma y cultural en el sector videojuegos y aplicaciones telefonía móvil, resulta muy atractivo por la infraestructura tecnológica y de internet y hacen de Corea del Sur uno de los mercados más importantes mundialmente. MAS TELEFONOS MOVILES Inscritos que habitantes.

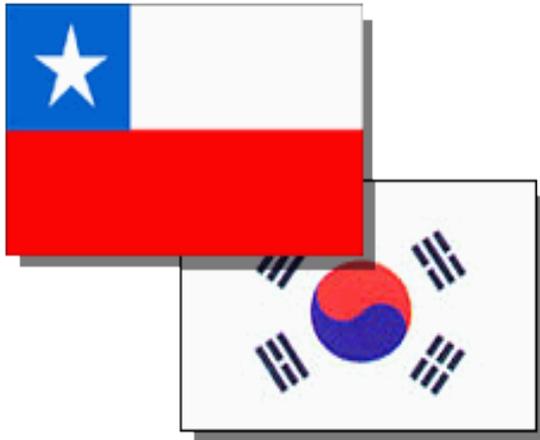


# TIPS PARA HACER NEGOCIOS

- En Corea la palabra tiene gran valor, por tanto se recomienda medirse en los ofrecimientos y compromisos. Ello llevara a relaciones de negocios **duraderas y de confianza**.
- Debido a la gran competencia entre importadores y distribuidores **el precio es un factor determinante** para el éxito del negocio.
- Las decisiones son relativamente lentas, pero una vez llegado al acuerdo, **éste se pone en marcha en seguida**. Todo hay que hacerlo con rapidez de acuerdo a lo convenido.
- El **intercambio de tarjetas de presentación** es obligatorio y muy importante para conocerse y saber la posición jerárquica de la contraparte.
- El **almuerzo y las cenas** son muy habituales para conocerse más que para hablar de negocios es una gran oportunidad para hablar de temas relacionados al negocio.
- Las primeras reuniones son a menudo para **construir relaciones**. Es importante no mostrar impaciencia, ya que es el primer paso para una relación personal es importante estar preparado con adecuado dominio técnico.



# CONTACTO PROCHILE EN COREA



**Director:** Patricio Parraguez

**Dirección:** 18TH. CORYO  
DAEYUNGAK TOWER 25-5,  
CHUNGMURO 1-GA, CHUNG-GU  
SEUL, COREA DEL SUR.

**Teléfono:** (82-2) 775-12468

**Página Web:**

<http://www.prochile.gob.cl/prochile-en-el-mundo/>

*“Monitoreo de oportunidades de negocios para los sectores exportadores chilenos.*

*Apoyo en actividades de Inversión y Comercio Bilateral”*

# ¡Gracias!



**ProChile**  
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES

