

# ProChile 2009

Al servicio del exportador

**Soledad Valdés Leal**  
Gerente Programa Internacionalización de la  
Agricultura Campesina- PIAC

# ¿Qué es ProChile?

- **Descripción general:** La Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile) es una agencia que pertenece a la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile
- **Misión:** Promover el aumento de las exportaciones no tradicionales, velando por el incremento del valor de productos y servicios, el aumento en el número de empresas exportadoras con énfasis en la pequeña y mediana empresa y la diversificación de los mercados de destino.

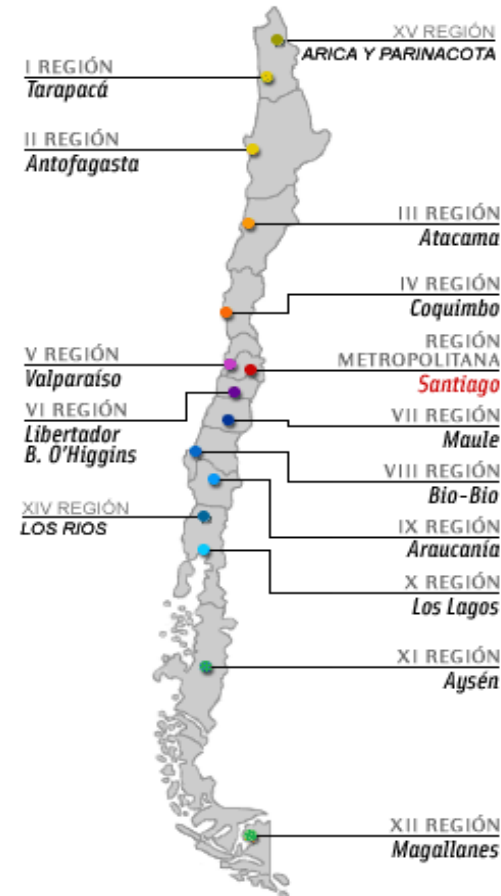


*"...promover las exportaciones no tradicionales chilenas en el mundo"*

# ¿Qué es ProChile?

## Dónde estamos.

- Red de Oficinas Regionales
  - 15 oficinas regionales
  - Oficinas Centrales en Santiago



# ¿Qué es ProChile?

## Dónde llegamos

- *Red de Oficinas Comerciales*  
53 oficinas en los principales mercados de destino de exportaciones y en nuevos mercados con alto potencial.



# Radiografía 2008 del tamaño de las empresas exportadoras

Tamaño empresa según tramo facturación	Empresas		% de las Exportaciones Nacionales
	Número	% Participación	
MICRO	1.434	17,45%	0,02%
PYMEX :	4.767	58,01%	3,12%
PYME	3.673	44,70%	1,54%
GRANDE	2.016	24,53%	96,86%

*La Pymex representó el 58% del total de empresas exportadoras, aportando el 3% de las exportaciones nacionales y el 10% de las exportaciones No tradicionales.*

# TLC's SUSCRITOS POR CHILE

CHILE tiene Acceso Preferencial al 86% de los mercados del PIB Mundial

**Vigente**  
**En tramitación**  
**En negociación**



# ¿Qué es ProChile?

## A quiénes nos dirigimos.

Tengo una PYME  
y deseo exportar

Ya estoy exportando pero quiero  
ir a nuevos mercados

Somos una asociación y queremos  
fomentar nuestro sector



**SERVICIOS DE INFORMACION DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**PROGRAMA GENERACION Y DESARROLLO DE  
CAPACIDADES EXPORTADORAS**

**INSTRUMENTOS DE PROMOCION  
INTERNACIONAL**

# Servicios, Programas e Instrumentos

## ProChile

Al servicio del exportador

*ProChile busca apoyar a las PyMES desde sus primeros pasos potenciando su capacidad empresarial con miras a la exportación. Para esto, promueve diversos programas, talleres y seminarios que abarcan desde estudios y asesorías, tanto a nivel técnico como gerencial, hasta el cofinanciamiento de iniciativas de promoción de exportación.*

### PROGRAMA GENERACION Y DESARROLLO DE CAPACIDADES EXPORTADORAS

- PIAC
- Coaching Exportador
- PYMEXPORTA
- Talleres y Seminarios

# Programa Internacionalización de la Agricultura Campesina PIAC

# Objetivo General

Programa que tiene por objetivo general alcanzar la inserción de empresas individuales o asociativas que son parte del universo de la Agricultura Campesina, en los mercados internacionales en condiciones “competitivas, sostenibles y rentables”, ya sea a través de la exportación Directa o Indirecta

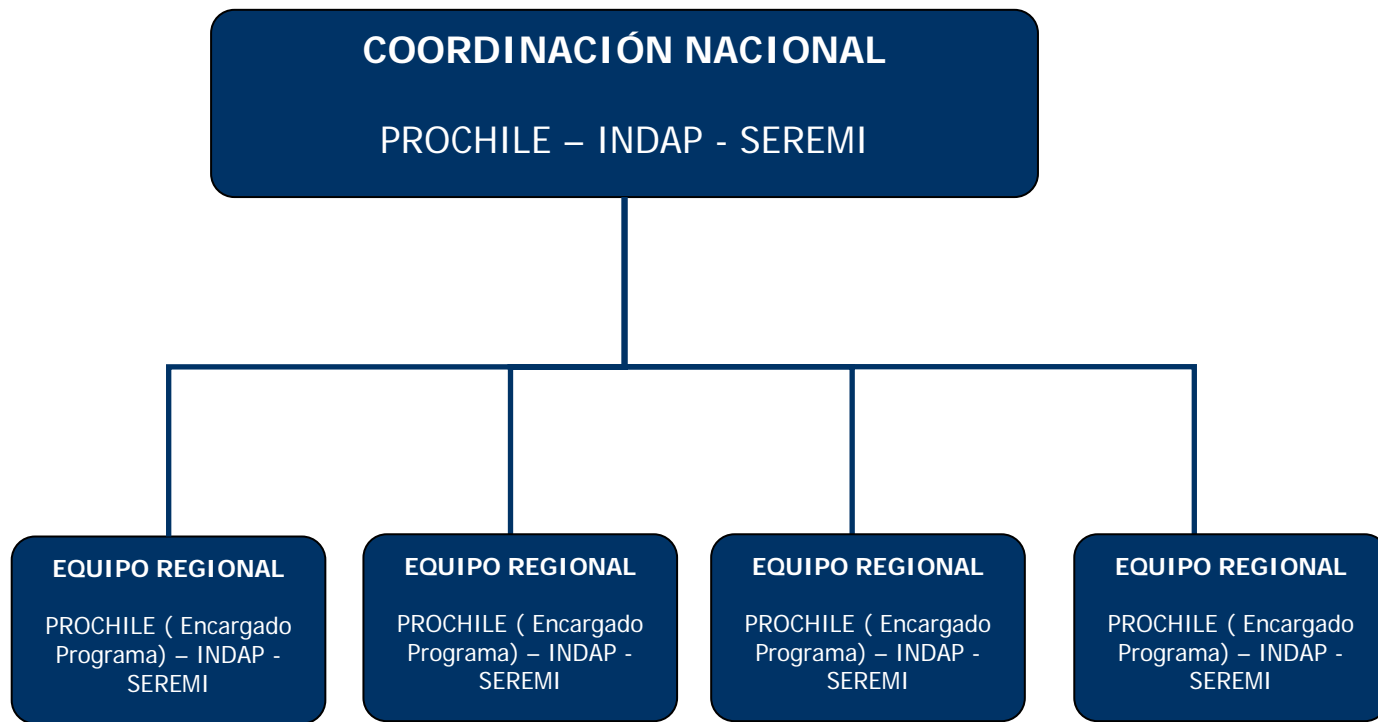
# Objetivos Específicos

- Identificar usuarios del programa, a lo largo de Chile (usuarios con el perfil adecuado).
- Desarrollar una metodología de diagnóstico, para la selección de las empresas usuarias del programa.
- Generar capacidades en segmento objetivo (capacidades e información que permita la inserción en mercados externos).
- Fortalecer a exportadores directos, desarrollando mayor valor agregado a sus productos, debido a que se trata en general de volúmenes reducidos (productos gourmet o nichos de mercado).
- Fortalecer la exportación indirecta, a través de los productores que sean o puede ser parte del encadenamiento productivo que tengan como meta los mercados externos.

# Algunas características

- Ejecutado por ProChile en estrecha coordinación con la Subsecretaría de Agricultura e Indap, a nivel central y en regiones.
- Iniciativa que reconoce la Exportación Indirecta.
- Programa con resultados esperados a 3 años.
- Desarrolla estrategia Regional
- Capacitación de Calidad

# Organigrama del Programa



# Con qué aporta cada Institución?

**INDAP**

(Fomento Productivo)



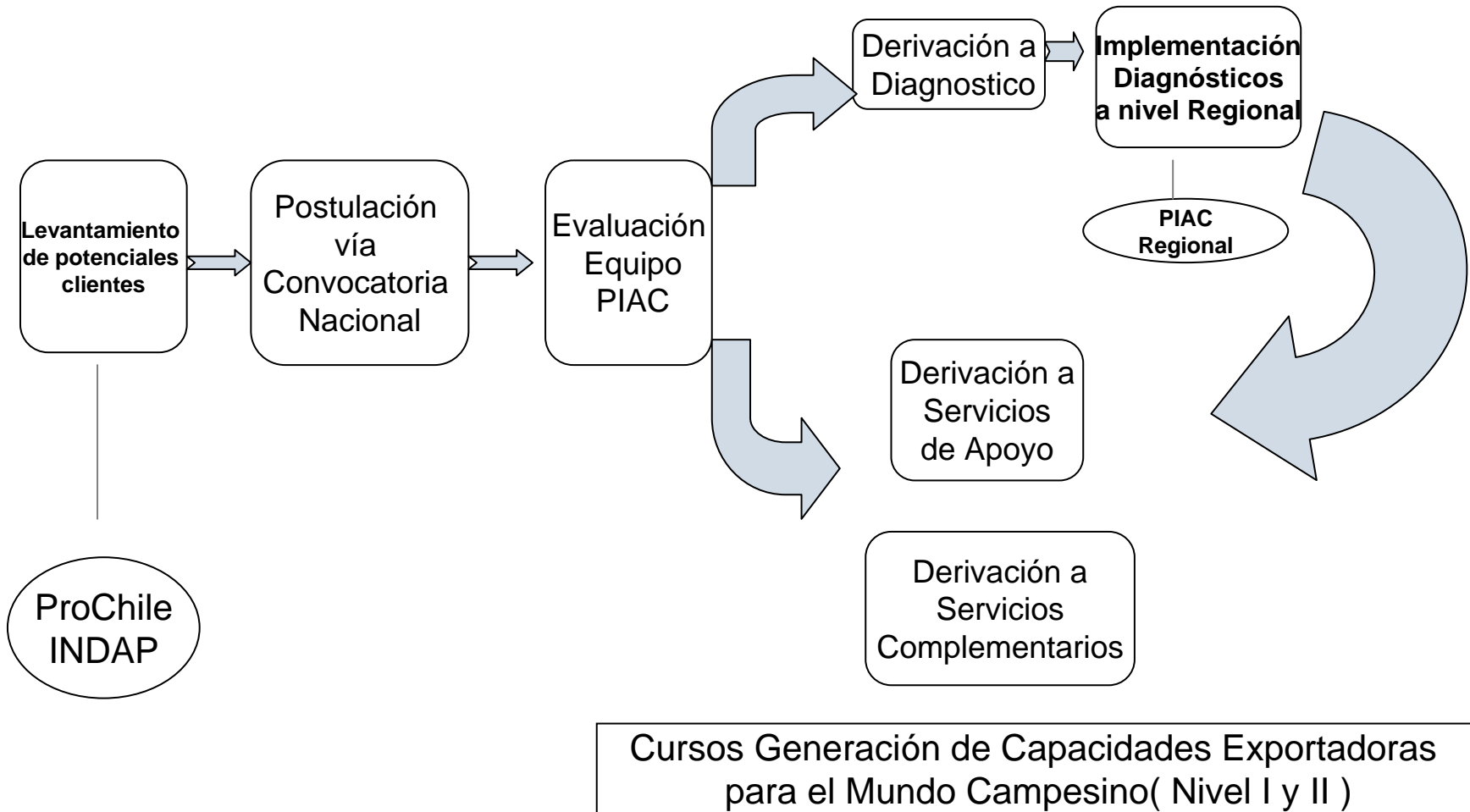
**PROCHILE**

(Fomento Exportaciones)

- Apoyo al financiamiento para los procesos productivos agrícolas al segmento AFC
- Conocimiento del segmento de la AFC, a través de su extensa red institucional a lo largo del país
- Ventajas comparativas frente al encadenamiento productivo (exportación indirecta)

- Apoyo a las estrategias de promoción de exportaciones
- Amplia red externa destinada a potenciar el comercio internacional
- Ventajas comparativas frente a la exportación directa

# Diagrama del Proceso del Programa PIAC



# Instrumentos

# Instrumento; Diagnóstico a empresas y/o productores que postulan al programa

- Aborda aspectos relevantes para pensar en el proceso exportador. Aspectos a considerar:
  - Mercado
  - Situación Financiera
  - Desarrollo de Procesos productivos Agroindustriales y Actividad Primaria
  - Proyecciones futuras
- Instrumento que se basa en:
  - Conversación con los socios o directivos de cada Empresa
  - Análisis del respaldo técnico-económico que tenga la empresa y la apreciación in situ de los consultores

# Instrumento; Servicios de apoyo al proceso de la internacionalización

- Asesorías prestadas a las empresas y/o productores que ingresan al programa, las que abordan temas organizacionales, legales, financieros y comerciales.
- Estos son ocho servicios distintos, propuestos a las empresas y/o personas naturales que son diagnosticados y derivados.
- La implementación de estas asesorías son externalizadas por ProChile

# Servicios de Apoyo

## NIVEL 0

Creación de empresa  
de segundo piso

## NIVEL 1

Asesoría Legal

Asesoría y Capacitación  
Financiera para la  
Exportación

Asesoría y Capacitación  
en Fortalecimiento  
Organizacional

Asesoría en barreras  
para arancelarias para la  
exportación

## NIVEL 2

Asesoría en diseño de  
Plan de Negocios para  
exportación

Apoyo para la Gestión  
del proceso exportador

Asesoría Legal a nivel  
de contratos  
internacionales

# Instrumento; Creación de Consorcios.

- Tres años de apoyo gradual desde la conformación de ellos como empresa de segundo piso
- Creación de 6 Consorcios
  - 2 de miel (Bee Products y Araucanía Exportaciones)
  - 2 de flores (Andes Flowers y Fresh Chilean Flowers)
  - 1 de vinos (Consortio Vinícola)
  - 1 de Berries (UniBerries)

# Instrumento; Capacitación en Tópicos de Comercio Exterior curso “Generación de Capacidades Exportadoras en el Mundo Campesino”

- Capacitar a pequeños empresarios agrícolas del sector campesino en materia de comercio exterior, internacionalización y estrategias comerciales.
- Características
  - Curso de 96 hrs. de duración Nivel I y 60hrs. Nivel II
  - Distribuidas en tres meses o mes y medio, dependiendo del Nivel
  - Implementación Viernes y Sábados
  - Es impartido por **Universidades** a lo largo del país

# Instrumento; Servicios Complementarios al Programa PIAC

## Características

- Conjunto de acciones de carácter complementario, destinadas a apoyar aspectos específicos del proceso exportador.
- Su principal objetivo es desarrollar inteligencia de mercado.
  - Visitas a potenciales mercados de destino (Visitas a Ferias)
  - Realización de talleres nacionales e internacionales
  - Material Monográfico
  - Realización de Seminarios internacionales
  - Traída de expertos y compradores internacionales

# Instrumento; Servicios Complementarios al Programa PIAC

## Participación en ferias internacionales

- Grupos de empresas y/o productores que visitan y evalúan en terreno, las posibilidades de su producto en ese mercado. Estas visitas son organizadas en conjunto con las Oficinas Comerciales de los mercados seleccionados con potencialidad para el segmento.
- Formas de participación
  - Visitas Guiadas
  - Como Expositor

# Instrumento; Servicios Complementarios al Programa PIAC

## Talleres internos e internacionales a pedido

- Realización y/o participación en talleres demandados por empresas del sector, tanto al interior como exterior del país.
- El objetivo es lograr la construcción de inteligencia de mercado, principalmente a través del traspaso y generación de información.
- Operatividad a través de convocatoria abierta, tanto regionales como por sectores determinados.

# Instrumento; Servicios Complementarios al Programa PIAC

## Material Monográfico (Cuadernillos de Exportación)

- Cuadernillos monográficos que abordan aspectos relativos a comercio internacional, tratando temas necesarios a considerar en los mercados externos.
- Se han elaborado 3 Cuadernillos de apoyo al proceso exportador, con una edición de 3000 ejemplares.
  - ¿Que debo hacer para exportar?
  - Exportar paso a paso
  - Chile exporta Calidad con Armonía con el medio Ambiente
- Distribuido a lo largo de las regiones y a los participantes del programa de capacitación con las universidades.

# Instrumento; Servicios Complementarios al Programa PIAC

Realización de Seminarios Internacionales, traída de expertos Traída de compradores

- Planificación e implementación de Seminarios Internacionales, según solicitud de sectores con potencial exportados. (Seminarios regionales)
- Apoyo en la Traída de expertos para talleres , charlas o seminarios sectoriales o rubros definidos con potencial exportador.
- Apoyo en la Traída de compradores de Mercados objetivos de el segmento Agricultura Campesina. (productos gourmet, orgánicos, miel, berries, otros)

# Acciones y Resultados

# Acciones y Resultados a la fecha

- Diagnóstico
  - Se han diagnosticado a la fecha 400 **empresas** y/o grupos asociativos, a lo largo de todo el país.
- Servicios de Apoyo
  - A la fecha, se han implementado **120 servicios** distribuidos entre todas las regiones del país. Principalmente los Servicios entregados son del área de Plan de Negocios; Capacitación Financiera, para la exportación; Asesoría en barreras Para-arancelarias; Asesoría legal

# Acciones y Resultados a la fecha

- Creación de 6 Consorcios
  - Experiencia exportadora con las 6 consorcios



# Acciones y Resultados a la fecha

- Creación de 6 Consorcios
  - Experiencia exportadora con las 6 consorcios

Andes Flowers			
Temporada	Cantidad	Ventas Totales(US\$)	Mercado
2004	110 cajas	3.690	Estados Unidos
2005	70 cajas	2.320	Estados Unidos

Uniberries			
Temporada	Cantidad	Ventas Totales (US\$)	Mercado
2004-05	14 contenedores	350.000	USA
2005-06	20 contenedores	450.000	USA – Europa
2006 - 07	30 contenedores	800.000	USA - Europa
2007 -08	70 contenedores	4.500.000	Exportación. indirecta

Bee products			
Temporada	Cantidad	Ventas Totales (US\$)	Mercado
2004	4 contenedores	221.289	Francia
2005	15 contenedores	488.775	Francia
2006	9 contenedores	299.608	Francia
2007	9 contenedores	390.417	Francia
2008	17 contenedores	1.200.000	Francia

Consortio Vinícola		
Temporada	Ventas Totales (US\$)	Mercado
2006	US\$ 85.246	Europa
2007	US\$ 32.296	Europa
2008	US\$ 253.440 y 66.296 €	Europa

# Acciones y Resultados a la fecha

- Beneficiarios de estas Agrupaciones o Consorcios

<b>Andes Flowers (FLORES)</b>
RENÉ CHRISTIAN CUEVAS ESTAY
SOCIEDAD AGRÍCOLA LAS ACACIAS LTDA.
MARCO ANTONIO CARRASCO URBINA
TOMÁS ARIAS LINARES
JORGE EMILIO BEAS VARGAS
PATRICIA CID NOEL
JOSÉ DIONISIO ARIAS BRIONES
OSVALDO GODOY PIZARRO
<b>Gerente : Niel Pinaud</b>
<b>Total de Beneficiarios 8</b>

<b>Consorcio Vinícola de Chile S.A. (VINOS)</b>
HORTOFRUTICOLA RIO CLARO S.A. (HORCEFRUT)
AGROCOMERCIAL PIEDRAS SECAS S.A.
AGROINDUSTRIAL DEL MAULE S. A.
VIÑEDOS DE PANGUILEMO S.A.
<b>Gerente : Paola Leiva</b>
<b>Total de Beneficiarios 41</b>

<b>Bee Products Chile S.A (MIEL)</b>
SOCIEDAD DE PRODUC.Y COMERC.APÍCOLA RALUN S.A.
COOP.CAMP APÍCOLA STA.BARBARA
SIXTO S.ROJAS C // COAPI FUTURO CHILLAN S.A.
APICCAB S.A.
APICORMA CORONEL DE MAULE
COOPERATIVA ESPERANZA CAMPESINA
APICOLA COLCHAGUA
APISAN LTDA.
APICOLA SANTA INES
<b>Gerente : Alejandro Gonzalez</b>
<b>Total de Beneficiarios 162</b>

<b>Uniberries (FRAMBUESAS)</b>
COOPERATIVA ESPERANZA CAMPESINA LTDA.
AGROINDUSTRIAL Y COM.AJIAL LTDA.
SERV.COMERCIALIZADORA CAMPESINA S.A. (SERCOCAMP)
AGRICOLA Y COMERCIAL AJIAL VALDIVIESO
<b>Gerente : Alejandro Gonzalez</b>
<b>Total de Beneficiarios 140</b>

# Acciones y Resultados a la fecha

- Programa de Generación de Habilidades Exportadoras
  - Realización de cinco versiones, en los años 2005 al 2009.
  - Suma un total de **800 participantes** a lo largo De todo el país



# Acciones y Resultados a la fecha

## Servicios Complementarios

- Se han realizado 25 misiones a través de visitas guiadas y 14 como expositores, con un total de 190 participantes. (62 expositores y 128 en Visita Guiada)
- Elaboración de tres cuadernillos monográficos, distribuidos a lo largo del país.
- Se han realizado 40 talleres internos a pedido y 20 Seminarios internacionales.
- Se han apoyado 13 traídas de expertos y 8 traídas de compradores



# Concurso Gastronomía - Bruselas



# Fancy Food- N. York



# Seminario Apícola



# Proceso del MERKEN



# Presupuesto por tipo de actividad



# Desafíos

# DESAFIOS :

1. Cercanía y contacto con participantes, apuntando a la mejora de la operatividad al interior de las empresas. Esfuerzos direccionados a facilitar la capitalización y coordinación de oportunidades a los participantes.
2. Generación de un sistema de capacitación simple y formal para las misiones comerciales, de manera que puedan orientarse tanto en la dinámica de una feria como en el comportamiento y las características del mercado a visitar
3. Construcción de una estructura formal de seguimiento, tanto para los instrumentos como para cada uno de los participantes, con el fin de evaluar, programar y guiar de mejor manera las líneas operativas del PIAC.

# DESAFIOS :

4. Creación de una clara organización y **estrategia de difusión** del PIAC, tanto interna a la institución como externa, apuntando al segmento de la Agricultura Campesina.
5. Desarrollo de una **red de financiamiento**, tanto para poder operar y adquirir insumos como para ampliar la capacidad instalada (Indap, Corfo, Sercotec). Debe apuntar a la generación de valor a través de **personas**, que puedan guiar y apoyar a quienes necesiten optar a esta alternativa.

# MUCHAS GRACIAS

