

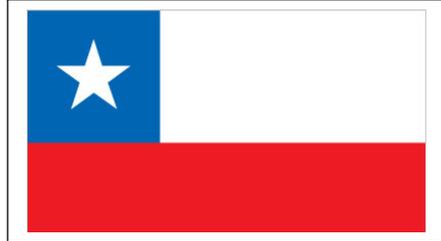
FICHA PAÍS: CHILE

ACCESO A MERCADOS

- El Acuerdo de Libre Comercio entre Perú – Chile vigente desde 2009, permite un acceso preferencial a un mercado consolidado a nivel internacional. El comercio entre ambos países quedará totalmente liberado a partir del 1 de julio del 2016 http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=70&Itemid=93
- Ninguna Parte podrá exigir a un proveedor de servicios de la otra Parte establecer o mantener una oficina de representación u otra forma de empresa, o que resida en su territorio, como condición para el suministro transfronterizo de servicios.
- Existen acuerdos de doble tributación para el comercio transfronterizo, para la presencia comercial y el movimiento transfronterizo de personas físicas.
- El impuesto al consumo es una tasa única del 19% en todos los artículos.

OPORTUNIDADES COMERCIALES

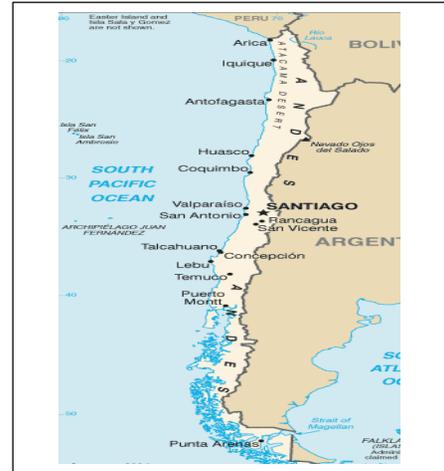
- Software:** es uno de los mercados más desarrollados en tecnología de la información y comunicaciones de Latinoamérica; creciente interés por el software "open source" motivado por el deseo de ahorrar dinero y animar a los desarrolladores locales. Los sectores público, financiero, retail, telecomunicaciones y manufacturas tienen mayor potencial de crecimiento
- Franquicias:** Los sectores preponderantes son comercio (45% de participación) y gastronomía (25%), y le siguen educación (6%) y moda (6%). Del total de franquicias identificadas, 47 son nacionales y 95 extranjeras.
- Editoriales:** En el ámbito de los puntos de ventas, las librerías tienen una alta concentración geográfica, el 54% está en Santiago, el 10% en la V Región y el 8,9% en la Región de Los Lagos; y segundo de propiedad, porque dos grandes cadenas, Feria Chilena del Libro y Antártica son las que concentran gran parte del mercado. Existen más de 80 nuevos editoriales.
- Animación digital, enseñanza** (capacidades gerenciales, ventas y servicios al cliente) y **servicios profesionales** (Contabilidad, servicios jurídicos, tributarios, ingeniería y médicos).



TENDENCIAS DE CONSUMO

FUENTE: Prochile, Euromonitor

- Emprendimiento e innovación**, relacionada directamente con la forma de introducir cambios que permiten mejorar la calidad de vida de las personas y desarrollar y/o crear proyectos a través de la identificación de ideas y oportunidades de negocios.
- La sociedad vive bajo estándares más altos en lo que respecta al consumo, ciudadano más informado y que al momento de comprar **exige calidad, originalidad y buenos precios**.
- Los consumidores no renuncian a los productos premium una vez probados, y lo compensan con productos low cost en otras categorías.
- Chile posee uno de los grupos de consumidores más sofisticados e informados de Latinoamérica. Existe mayor conciencia sobre los **derechos de los consumidores**



COMERCIO

- Las importaciones chilenas de servicios sumaron US\$ 3 915 millones en 2014, lo cual representó un crecimiento medio anual de 5,9% en los últimos cinco años. Los servicios profesionales de negocios - es decir aquellos relacionados a consultorías técnicas, comerciales o de gestión - representan alrededor del 39% de estas importaciones, seguido por los servicios de propiedad intelectual 14%.
- Durante el periodo 2010 – 2014, las importaciones de servicios telecomunicaciones y servicios de información, que incluyen software, mostraron un dinamismo importante al pasar de US\$ 514 millones a US\$ 785 millones, lo cual significó un crecimiento medio anual de 15,1%.

DATOS GENERALES

Población : 18 millones
 Moneda : Peso / 1 CLP=0.00497314 PEN
 PBI per cápita : US\$ 23,800 (2015*)
 Tasa desempleo: 6,4%
 Tasa inflación : 4,4%
 Capital : Santiago
 Religión : Católica (67%), Evangélico (16%), Testigos de Jehová (1%)
 Idioma : Español

INTERCAMBIO COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS

Intercambio de servicios Chile - Mundo

En millones de US\$

Indicadores	2010	2011	2012	2013	2014	Var. % Prom	Var.% 15/14
Exportaciones	3,109	3,766	3,827	4,211	3,915	5.9	-7.0
Importaciones	5,073	6,328	5,822	6,448	5,950	4.1	-7.7
Balanza Comercial	-1,964	-2,562	-1,995	-2,237	-2,034	0.9	-9.1
Intercambio Comercial	8,183	10,094	9,650	10,658	9,865	4.8	-7.4

Fuente: Unctad. Elaboración: Inteligencia de Mercados

Intercambio Comercial Perú - Chile

En millones de US\$

Indicadores	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % Prom	Var.% 15/14
Exportaciones	1,947	2,030	1,685	1,544	1,073	-13.8	-30.5
Importaciones	1,288	1,192	1,275	1,232	1,161	-2.6	-5.8
Balanza Comercial	660	837	410	312	-88		
Intercambio Comercial	3,235	3,222	2,960	2,776	2,234	-8.8	-19.5

Fuente: SUNAT. Elaboración Inteligencia de Mercados

TIPS DE NEGOCIACIÓN

- Se recomienda solicitar la reunión con dos semanas de anticipación y reconfirmar dicho compromiso.
- Mantienen la formalidad en todo lo que hacen, ya que consideran que al momento de negociar términos de un contrato se debe tener la seriedad del caso para que no existan malentendidos.
- Es recomendable contar con los servicios de una empresa consultora, un bufete o un profesional que le sirva de interlocutor de su empresa en el país. No solamente para mediar delante de las empresas sino de los organismos y demás instituciones.
- Deben tener una de sus caras impresas en español y la otra en el idioma de su país de origen. A la hora de entregarlas hágalo del lado en el que está impreso el idioma del anfitrión. Lleve suficientes tarjetas para no dejar a nadie sin ellas. Se sugiere que dichas tarjetas se entregan al principio de la reunión pactada.
- En cuanto a la vestimentarios ésta es formal y conservadora: traje y corbata para los hombres, y traje de chaqueta para las mujeres.
- El empresario debe estar dispuesto a hacer compromisos, porque esto muestra que se le da más importancia a la relación que a los aspectos financieros del acuerdo.

COSTOS

- Tarifa promedio horas hombre call center:** US\$ 760 (mensual)
- Precio promedio de libros** US\$ 12
- Costos de instalación de franquicia (promedio)** US\$ 100,000
- Salario de programador** US\$ 1,900 (mensual)

Fuente: Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios

FERIAS INTERNACIONALES

Evento Comercial	Sector	Fecha
Chile Media Show 2016	Tecnología y digital	11- 12 Noviembre de 2016
Filsa	Editoriales	20 de octubre – 06 de noviembre 2016
III Feria Internacional de franquicias	Franquicias	09 – 10 junio 2016
Feria Internacional de la construcción 2016	Arquitectura	Octubre 2016

Fuente: www.auma.de ; www.portalferias.com

ENLACES DE INTERÉS

PROCHILE

[Asociación de Chile de Gastronomía](#)

[Cámara chilena del Libro](#)

[Comisión Nacional de investigación científica y tecnológica – CONICYT](#)

[Dirección de compras y contrataciones públicas](#)

[Ministerio de economía, fomento y turismo](#)

CONTACTOS - PROMPERÚ

David Ederly

Coordinador del departamento de exportación de servicios: dedery@promperu.gob.pe

Líneas: Franquicias y BPO – Centros de contacto

Teléfono: 616-7400 anexo 2504

Carla Rojas

Especialista línea editorial, imprenta, marketing digital y animación: ccrojas@promperu.gob.pe

Teléfono: 616-7400 anexo 2628

Javier Muñoz

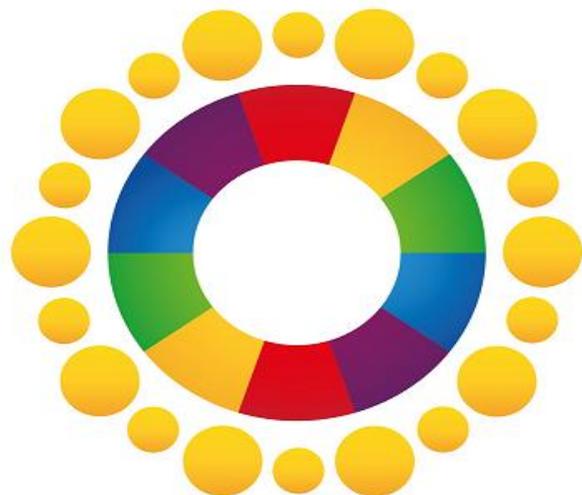
Especialista línea software y videojuegos jmunoz@promperu.gob.pe

Teléfono: 616-7400 anexo 2404

Cristina Vásquez

Especialista Línea servicios a la minería, consultoría en ingeniería y arquitectura cvasquez@promperu.gob.pe

Teléfono: 616-7400 anexo 2261



PerúService

SUMMIT 2016

OFICINA COMERCIAL

Oficina Comercial del Perú en Chile

[Sra. Silvia Lilian Elizabeth Seperack Gamboa](#)

Email: sseperack@mincetur.gob.pe

Teléfono: 56 22 7063560

Dirección: Avenida Los Militares 5001 - Of. 801- Las Condes. Santiago de Chile, Chile

Elaborado por: Departamento de Inteligencia de Mercados – PROMPERÚ

www.silcex.gob.pe/inteligenciademercados