

# 2017

## SERVICIOS AL **EXPORTADOR**

---

DEPARTAMENTO DE  
INTELIGENCIA DE MERCADOS



**Servicios – Ficha de Mercado:**

Chile



# FICHA PAÍS: CHILE

## ACCESO A MERCADOS

- El TLC 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](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 de servicios.
- Existen acuerdos que evitan la doble tributación para el comercio transfronterizo, la presencia comercial y el movimiento de personas físicas.
- El impuesto al consumo es una tasa única del 19% en todos los artículos.
- Perú y Chile tienen un [Convenio que evita la doble imposición tributaria](#) vigente desde el 1 de enero del 2004.

## OPORTUNIDADES COMERCIALES

- Software:** Es uno de los mercados más desarrollados de Latinoamérica; Su desarrollo se ha basado en incentivos tributarios a la inversión, que ha permitido rebajar vía impuestos hasta un 35% de los recursos destinados a actividades de I+D. Los sectores público, financiero, retail, telecomunicaciones y manufacturas tienen mayor potencial de crecimiento.
- Franquicias:** Los sectores preponderantes son gastronomía (39% de participación), servicios diversos (23%), le siguen moda (17%) y comercio (14%). El crecimiento acumulado entre el 2005 y 2016 fueron gastronomía (170%) y moda (150%). Del total de franquicias, 64 son nacionales y 144 extranjeras.
- Editoriales:** Los puntos de ventas de 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. Desde hace dos años los youtubers han dinamizado el mercado con la publicación de libros de autoayuda, cómics, cuentos o agendas. Se estima que un youtuber puede vender entre 3 mil a 5 mil ejemplares en un período de una semana a tres meses. **Animación digital** (capacidades gerenciales, ventas y servicios al cliente. La actividad está en auge, luego de que la película "Historia de un Oso" ganó un premio Oscar.



## TENDENCIAS DE CONSUMO

- El crecimiento del consumo será escaso en casi todas las categorías, especialmente en las no esenciales por el alza de precios. Por ello las ventas de bienes durables ha aumentado 19%
- Hoy los ciudadanos chilenos destinan más presupuesto a tecnología. Ello permite un mayor hábito de lectura en dispositivos móviles.
- Los consumidores ahora tienen como prioridad viajar, porque les permite experimentar diversas sensaciones, antes que comprar una casa o un auto.
- Los estudios de mercado sugieren además que los factores medioambientales son cada vez más importantes al momento de escoger un producto. De hecho, se señala que la sociedad chilena es la más respetuosa del medio ambiente en América Latina.

## COMERCIO DE SERVICIOS

- Las exportaciones chilenas de servicios sumaron US\$ 3 906 millones en 2015, lo cual representó un crecimiento medio anual de 0,9% 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 exportaciones, seguido por los servicios de propiedad intelectual 14%.
- Durante el período 2011 – 2015, 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 0,8%.

## DATOS GENERALES

Población	: 18 millones
Moneda	: Peso / 1 CLP=0.00495 PEN
PBI per cápita	: US\$ 23,800 (2015*)
Tasa desempleo	: 6,3%
Tasa inflación	: 4,3%
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	2011	2012	2013	2014	2015	Var. % Prom	Var.% 15/14
Exportaciones	3,766	3,918	4,185	3,891	3,906	0.9	0.36
Importaciones	6,348	5,965	6,881	6,349	6,551	0.8%	3.08
Balanza Comercial	2,581	2,047	2,696	2,458	2,645	0.6%	7.09
Intercambio Comercial	10,114	9,883	11,065	10,240	10,456	0.8%	2.06

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. Mantener la formalidad, tanto en la vestimenta como en el trato, 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 sirva de interlocutor de su empresa en el país. No solamente para mediar delante de las empresas sino de los organismos y demás instituciones.
- En la primera reunión no se suele entrar en demasiados detalles. Se trata de que las partes se conozcan y de describir las actividades de cada una de las partes. Hasta que se compruebe el interés en el negocio no debe darse demasiada información.
- Lleve suficientes tarjetas para no dejar a nadie sin ellas. Se sugiere que dichas tarjetas se entregan al principio de la reunión pactada.
- 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
<a href="#">Expodigital</a>	Tecnología y digital	21- 22 Junio de 2017
<a href="#">Expo Edifica</a>	Arquitectura / Construcción	04 de Octubre – 07 de Octubre 2017
<a href="#">Exponor Chile 2017</a>	Servicios a la minería	15 – 19 Mayo 2017

## 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](#)

[Asociación Gremial de Desarrolladores de Videojuegos.](#)

## CONTACTOS - PROMPERÚ

### David Ederly

Coordinador del departamento de exportación de servicios: [dedery@promperu.gob.pe](mailto: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](mailto:ccrojas@promperu.gob.pe)

Teléfono: 616-7400 anexo 2628

### Javier Muñoz

Especialista línea software y videojuegos [fmunoz@promperu.gob.pe](mailto:fmunoz@promperu.gob.pe)

Teléfono: 616-7400 anexo 2404

## EVENTOS PROMPERÚ EN CHILE

### EXPONOR - CITAS DE NEGOCIO PARA EMPRESAS DE INGENIERÍA Y SERVICIOS A LA MINERÍA

Entre el 15 y 19 de mayo

Antofagasta, Chile

## OFICINA COMERCIAL

### Oficina Comercial del Perú en Chile

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

Consejera Comercial del Perú en Chile

Email: [sseperack@mincetur.gob.pe](mailto:sseperack@mincetur.gob.pe)

Teléfono: 56 22 7063560

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