

# Ficha técnica para negociar con Chile



## Información General de Chile

### Inflación:

Se estima una tasa de 3.5% para 2016. En 2015 el Índice de Precios al Consumidor fue de 4.4%.

Fuentes: Banco Central de Reserva de Chile, BBVA Research (Departamento de Estudios Económicos)

### Tipo de Cambio:

Para 2016, los pronósticos señalan que un dólar costará en promedio 700 pesos chilenos (1 USD= 700 CLP).

Fuentes: Banco Central de Reserva de Chile y BBVA Research (Departamento de Estudios Económicos)

### PIB Chile:

Según los pronósticos, para 2016 el crecimiento estará entre 1.5% y 2%. En 2015 este fue de 2.2%, en 2014 de 1.9% (retroceso de 4.2% respecto a 2013), 5.5% en 2012 y 5.8% en 2011.

Fuentes: Banco Central de Reserva de Chile y Fondo Monetario Internacional

### Puertos Internacionales:

Chile cuenta con diez puertos o zonas portuarias, entre terminales públicos y privados.

- Arica
- Valparaíso
- Iquique Antofagasta
- San Antonio
- Mejillones
- Talcahuano (San Vicente)
- Coquimbo
- Puerto Monnt y Punta Arenas.

Fuente: Superintendencia de Puertos y Transportes

### Aeropuertos Internacionales:

- Isla de Pascua (Mata Veri)
- Arica (Chacalluta)
- Iquique (Diego Aracena)
- Antofagasta (Cerro Moreno)
- Santiago de Chile (Arturo Merino Benítez)
- Puerto Monnt (el Tepual)
- Punta Arenas (Presidente Carlos Ibañez del Campo)

Fuente: Dirección General de Aeronáutica Civil, Asociación Chilena de Líneas Aéreas, DGC Internacional.

## Normas de Protocolo

- ✓ El apretón de manos es la mejor forma de iniciar un saludo, tanto al comenzar como terminar una reunión, siendo adecuado tratarse de Señor/Señora.
- ✓ Muy buenos temas de conversación para ellos son el fútbol, su historia y literatura, puede darse como parte de una cita a media mañana.
- ✓ Es costumbre que esta culmine con un almuerzo, y no es parte de su idiosincrasia recibir obsequios en las relaciones de negocios.
- ✓ No es propicio viajar en misión de negocios en los meses de enero y febrero que son épocas de vacaciones.
- ✓ Se recomienda ser cauto al usar palabras o expresiones propias de nuestro país, ya que tienen un significado diferente y pueden ser interpretadas como un término impropio por nuestra contraparte chilena.

## Perfil General del Consumidor Chileno

El Banco Santander recoge un estudio de la compañía ACNielsen sobre el comportamiento del consumidor y del mercado chileno:

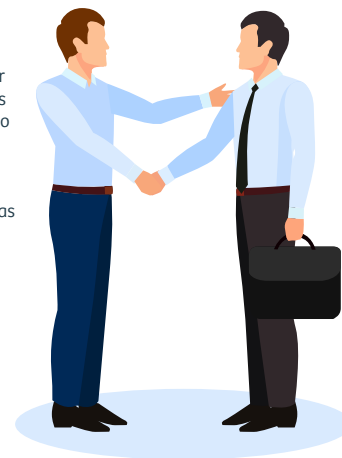
- ✓ El 42% de los chilenos se guía al comprar por el precio del producto.
- ✓ Casi el 70% de su población posee tarjeta de crédito.
- ✓ Incide en la decisión de compra variables como el factor precio, la calidad, buena atención, durabilidad, tecnología, servicio post venta y disponibilidad del servicio, ya no solo adquieren productos básicos.
- ✓ Existe casi igual población masculina como femenina (49% y 50%).
- ✓ La edad promedio del poblador chileno es de 32 años.
- ✓ Solo existe un 10% de población rural y un 90% tiene descendencia europea.

Fuente: Santander Trade y Empresa Global de Investigación de Mercados Nilsen



## Cuidados en el Proceso de Negociación

- ✓ El contacto o acercamiento no debe ser directo sino a través de intermediarios, para ello el contacto previo con cámaras de comercio u asociaciones de productores permite un mejor primer acercamiento con el sector empresarial chileno.
- ✓ En la primera reunión, la cual debe darse con los niveles directivos, debe girar en torno a temas muy generales acerca de la actividad empresarial de ambas empresas. La puntualidad es una variable muy apreciada por el empresariado de este país. La toma de decisiones está muy jerarquizada.
- ✓ La primera visita debe realizarse al máximo nivel directivo, aunque las negociaciones se realicen con ejecutivos de nivel medio. Hay que establecer las citas con dos semanas de anticipación.
- ✓ Una vez en el país reconfirmar el día y la hora. Se recomienda mantener una actitud cordial y educada con las secretarías, ya que tienen un rol muy importante a la hora de establecer citas con los directivos.
- ✓ El empresario chileno negocia a un ritmo lento pero seguro; ellos no buscan acuerdos globales, por el contrario, negocian punto por punto. Además no se dejan presionar con tácticas agresivas, para obtener acuerdos.



## Estrategias de Negociación



- ✓ El empresario chileno no suele entrar en detalles en la primera reunión ya que se trata de dar a conocer y describir la actividad de las empresas que se reúnen, utilizando argumentos subjetivos. Es recomendable mostrar entusiasmo y hacer hincapié en el buen servicio.
- ✓ Por su naturaleza, el empresario chileno es franco y por ende toma con mucha formalidad una negociación, y toma el tiempo debido para negociar cada punto del acuerdo comercial.
- ✓ Dos elementos a considerar es que brindemos un muy buen servicio y cumplamos con los plazos de entrega comprometidos. Finalmente, valores como la honestidad y la integridad, que son parte de la sociedad chilena, juegan un papel importante a considerar en la negociación con pares chilenos.