

Seminarios Miércoles del exportador

Agronegocios: Una Mirada al mercado chileno

María González Castro
Especialista en Comercio Exterior -
OCEX Chile

22 de octubre de 2025



Índice

1

Chile y Su Contexto

2

Intercambio Comercial Chile - Perú

3

Tendencias y Oportunidades de Mercado

4

Análisis de Precios

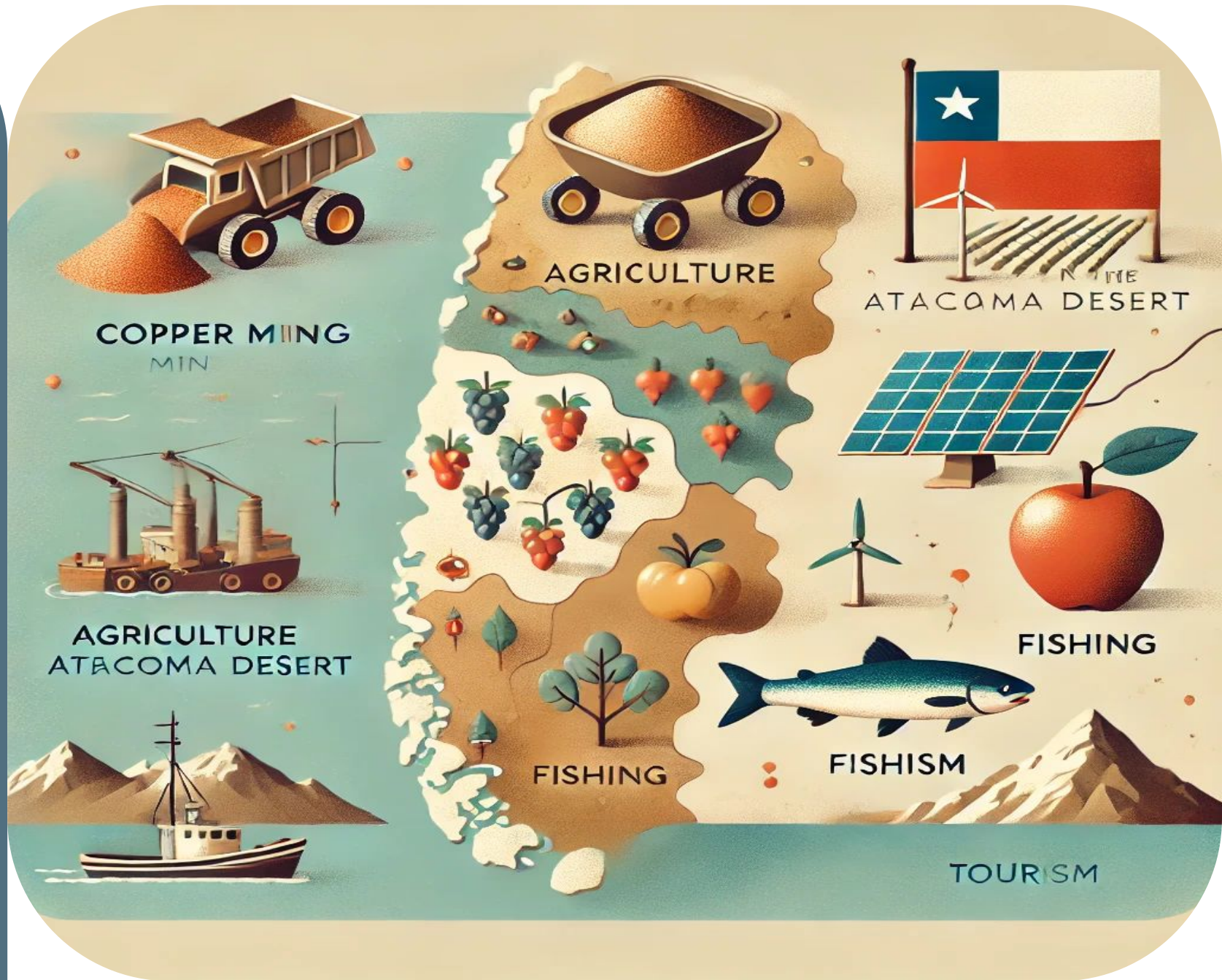
5

Proceso de Importación - Alimentos Procesados

6

Cultura de Negocios

1 Chile y su contexto

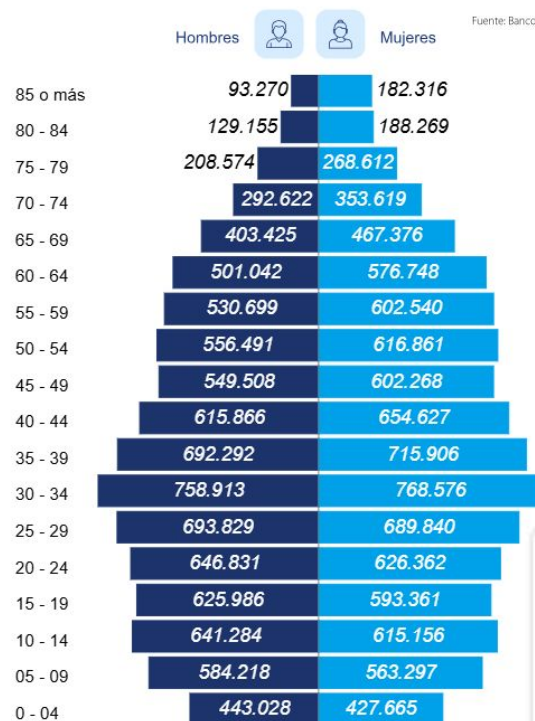




Población Total
19,9 millones

Población Santiago
7,1 millones

Pirámide poblacional



Instituto Nacional de Estadísticas - 2025

PIB PER CÁPITA DE LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS DE AMÉRICA

Último dato 2024 Cierre de 2023



Fuente: Banco Mundial / Gráfico: LR-ST



Más de **1500**
restaurantes
peruanos

Promedio de edad



38,1 Años

tres minutos

ACTUALIDAD

FMI ELEVA PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO PARA CHILE DE 2,0% A 2,5%

@economiaentresminutos

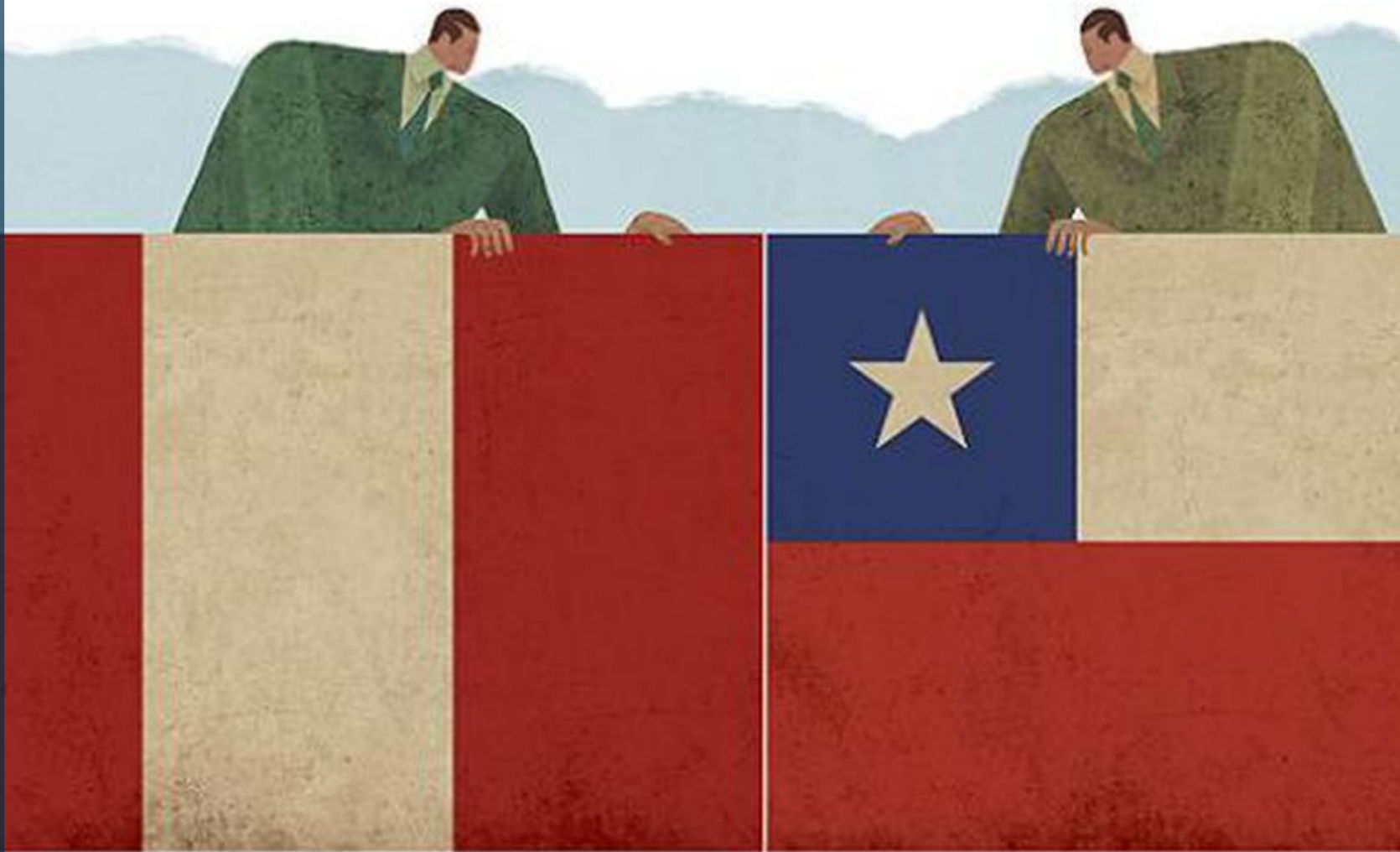
Contexto Chile 2025





2

Intercambio Comercial Chile - Perú



2. Intercambio Comercial Chile - Perú

SUBREI: Ficha País Perú 2024


Importó

2024
US\$ 2,000 mill +11%


Export Agro

2024
US\$ 451 mill +17%



Palta fresca



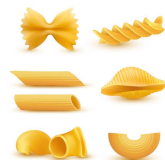
Aceite de palma



Galletas dulces

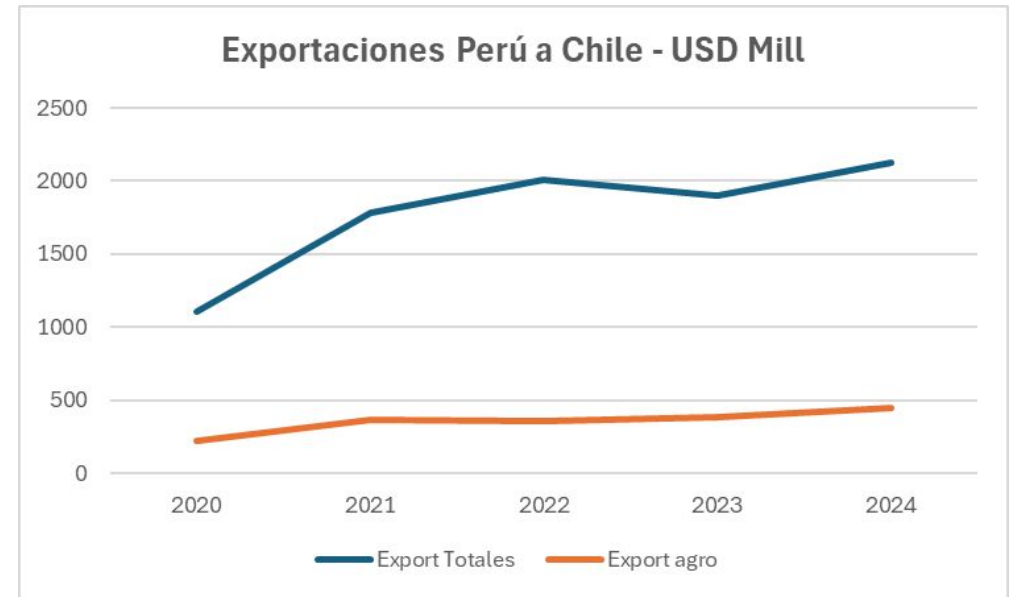


Manteca de cacao



Pastas (fideos)

Exportaciones Perú a Chile - USD Mill					
	2020	2021	2022	2023	2024
Export Totales	1107	1779	2008	1899	2127
Export agro	220	361	352	384	451

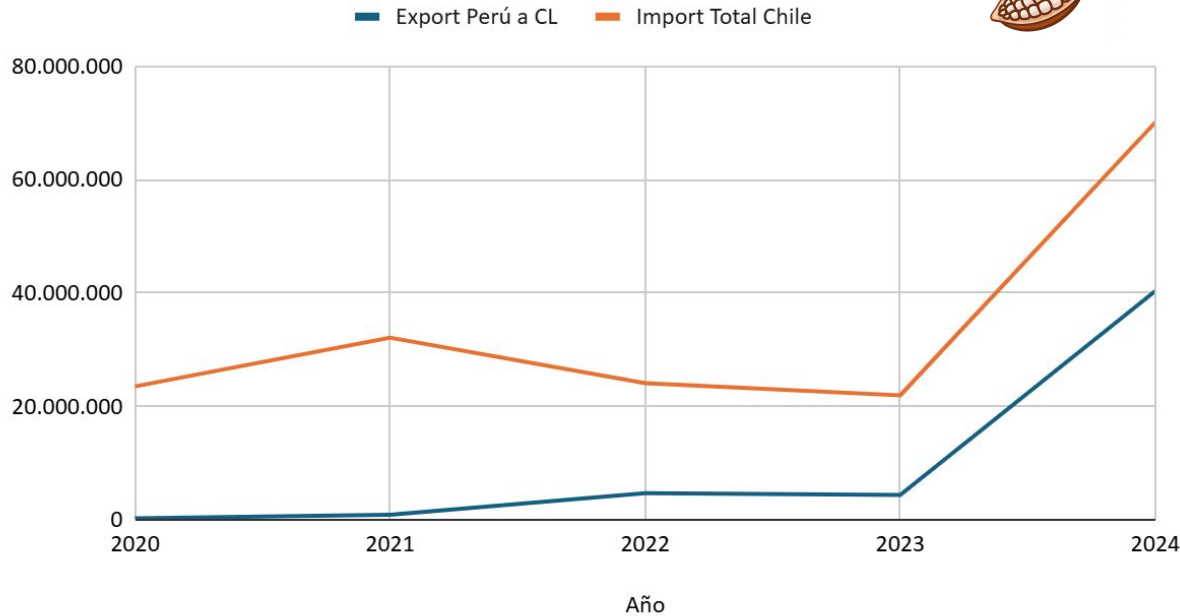


Fuente: Adex Data Trade - 2025

2. Intercambio Comercial Chile - Perú

Productos

Intercambio Comercial Manteca de Cacao 1804

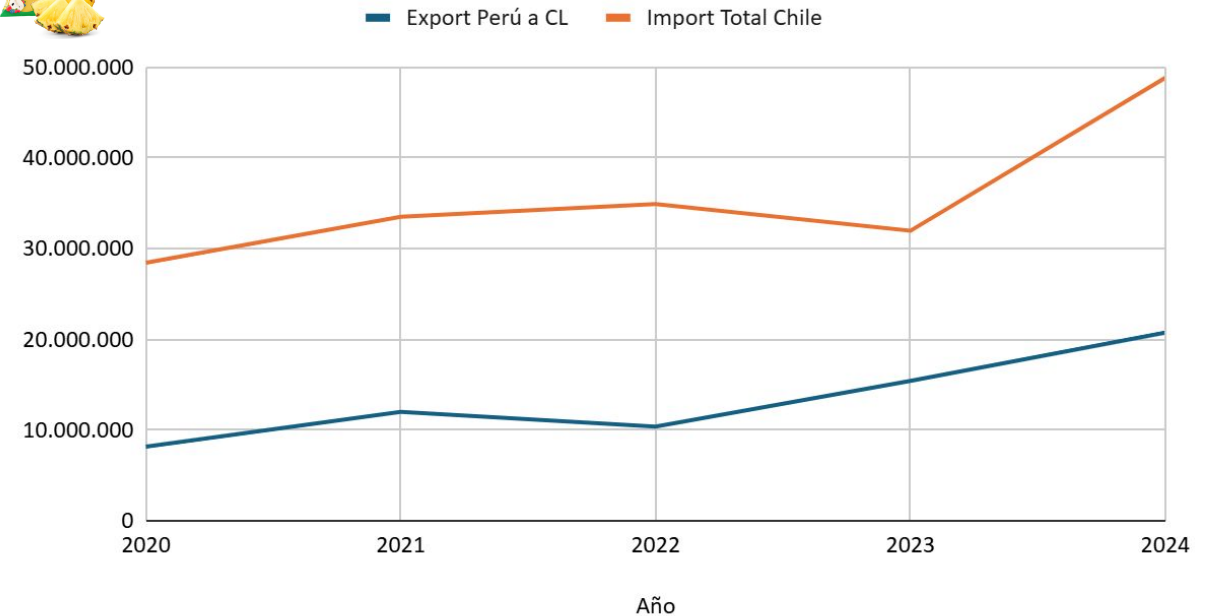


2 empresas peruanas 2023

4 empresas peruanas 2024



Intercambio Comercial Frutas y Pulpas Congeladas 08119



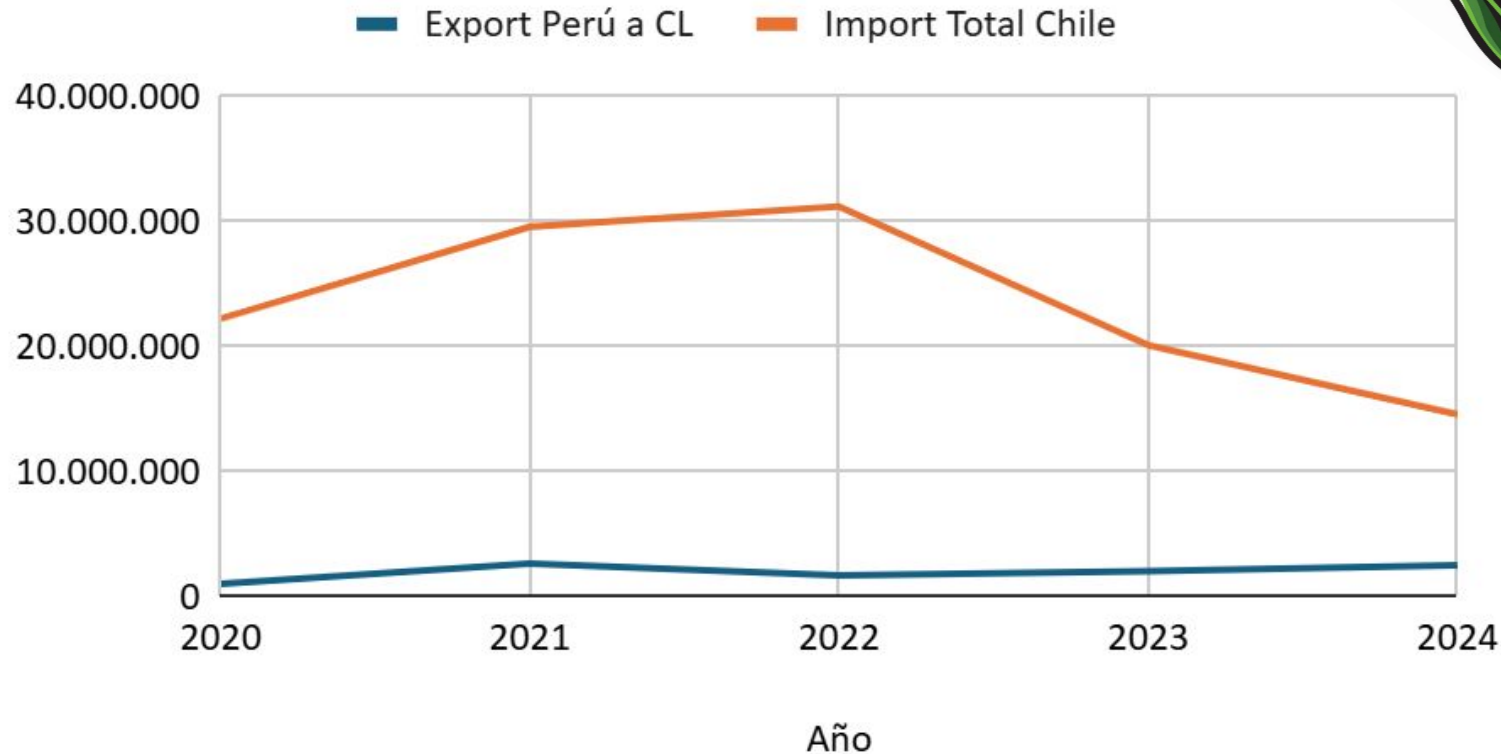
42 empresas peruanas 2023

44 empresas peruanas 2024

2. Intercambio Comercial Chile - Perú

Productos

Intercambio comercial snacks (cereales y barritas)



66 empresas peruanas exportaron a Chile el 2023 y 2024



Tendencias y Oportunidades de Mercado



3. Tendencias de Mercado - Chile

01



Cultura vegana y vegetariana

18% de los chilenos se define vegano o vegetariano.

Fuente: Food Service - 2023

02



Marca Blanca

El mercado demanda marca blanca.

03



Saludable - Funcional

El mercado valora los productos con aportes extras. Sin azúcar, gluten free, etc.

04



Gourmet

La pandemia hizo que los chilenos buscaran y se informaran sobre nuevos productos y aprendieran a disfrutar de ellos y su preparación.

05



Retail

66% del gasto de los hogares chilenos en alimentos y productos para hogar se da en canal moderno.

Fuente: McKinsey & Company - 2023

3. Oportunidades de Mercado - Chile



SEQUÍA

“Chile se enfrenta a la peor sequía en más de medio siglo. 15 años de sequía sacuden al país vecino.”



Estacionalidad

“Chile tiene un clima definido, con sus cuatro estaciones muy marcadas”

3. Oportunidades Comerciales



Palta fresca

1



Condimentos

2



Aceitunas conservadas

3



Pulpas y fruta congelada

4



Conservas

5

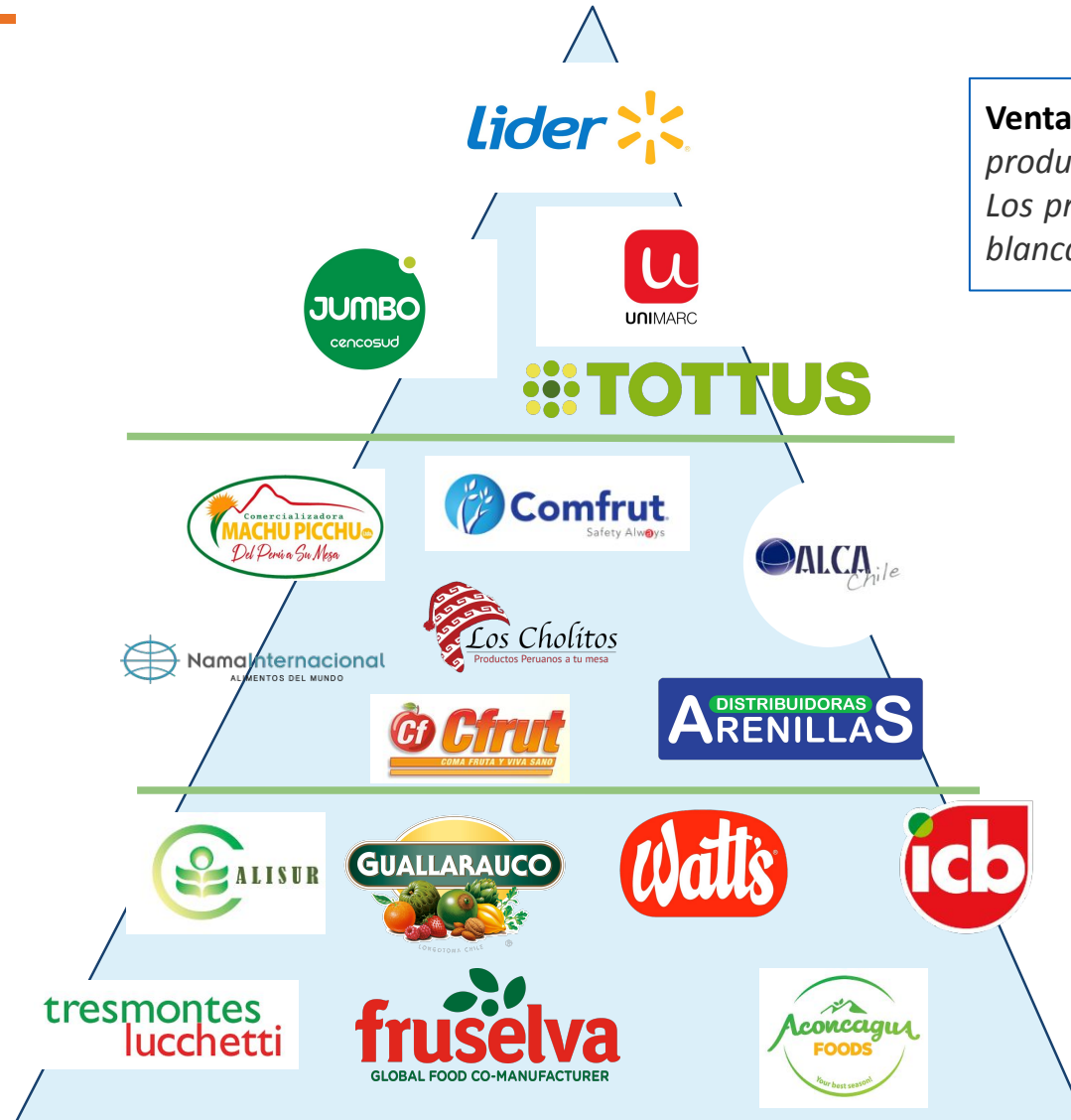


Café y cacao

6

3.Oportunidades Comerciales

Compradores



Venta Directa (retail): Establecimientos de comercialización de productos al consumidor final. Los productos son vendidos tal cual llegan y suelen ser marca blanca.

Importadores, Comercializadores: Corresponde al intermediario entre el productor y el comercializador de venta directa. Los productos son acondicionados a la venta al por menor. Son principalmente proveedores de supermercados y canal HORECA.

Procesadoras: Marcas reconocidas en el mercado chileno e internacional. Los productos son usados en líneas de producción como insumos. Poseen sus propias marcas.

4 Análisis de Precios



4. Análisis de Precios

Fecha	30-01-2025
Partida Aduanera	22060116
Origen	Perú
Aduana	San Antonio
Importador	Alimentos y Frutos S.A.
Marca	AIB
U\$ FOB Tot	35.639
Cantidades (KN)	21.600
Incoterms	FOB
Descripción Comercial	PULPA DE MANGO AIB CON ADICIÓN DE AZUCAR CONGELADA, EN ENVASES DE 10X1KGS., LOS DEMAS-10545-001
Advalorem %	0,00
Acuerdo Comercial	Acuerdo de Complementación Económica Chile-Perú

VALOR FOB (KN)	1,64 USD
VENTA PÚBLICO FINAL CLP (KG)	4.985 CLP
VENTA PÚBLICO FINAL USD - TC \$967	5,1 USD
FACTOR	3,14

Fuente: Veritrade



The screenshot shows the Logeat website interface. At the top, there is a search bar with the text 'Busca productos y marcas' and a magnifying glass icon. Below the search bar is a navigation menu with categories: INICIO, DESPENSA, CONGELADOS, CARNES Y PESCADOS, FRESCOS, LÁCTEOS, BEBESTIBLES, LIMPIEZA, and PREGUNTAS FRECUENTES. The main content area displays a product page for 'PULPA DE MANGO MINUTO VERDE 1 KG'. On the left is an image of a 1kg bag of 'Minuto Verde' mango pulp, labeled 'ENVASE RECICLABLE' and '100% NATURAL'. On the right, the product name is shown in bold, followed by 'Minuto Verde JUGOS Y PULPAS'. The price is listed as '\$4.985 11000396' and 'Producto en stock'. Below the price is a description in Spanish: 'Descongelar 1 hora antes a T° ambiente y disolver cada bolsa en 2 litros de Agua. Pulpa preparada a partir de fruta fresca y sana, donde la materia prima es inspeccionada, lavada, pelada, trozada, adicionada de ácido cítrico, ascórbico y congelada. Posteriormente la fruta es triturada, mezclada con azúcar, (según dosis preestablecidas) envasada en empaques individuales y luego almacenada en cámaras a temperatura de -18° C ó inferiores. Las pulpas contienen 34 a 36% de sólidos solubles (34 a 36° brix)'. At the bottom of the product information is a quantity selector showing '- 1 +' and an 'AGREGAR' button.

Gastos que cubren el factor:

- Flete
- Seguro
- Aduanas
- Gastos de Operativos en destino
- Transporte interno
- Gastos de comercialización
- Packaging
- Utilidad

4. Análisis de Precios

Fecha	27-02-2025
Partida Aduanera	22199025
Origen	Perú
Aduana	San Antonio
Importador	X
Marca	Valle Fertil
U\$ FOB Tot	25.620
Cantidades (frascos)	12.000
Incoterms	FOB
Descripción Comercial	PAPAYA ANDINA VALLE FERTIL 580 GR EN CONSERVAS PARA USO ALIMENTICIO-SIN-CODIGO
Advalorem %	0,00
Acuerdo Comercial	Acuerdo de Complementación Económica Chile-Perú

← Home > Despensa > Conservas y Enlatados



⏰ ¡Qué mal! Justo se agotó

GIADA
Papaya Andina al Jugo Giada 580 g
580 GR

\$ 6.590 UN



TOTTUS

Gastos que cubren el factor:

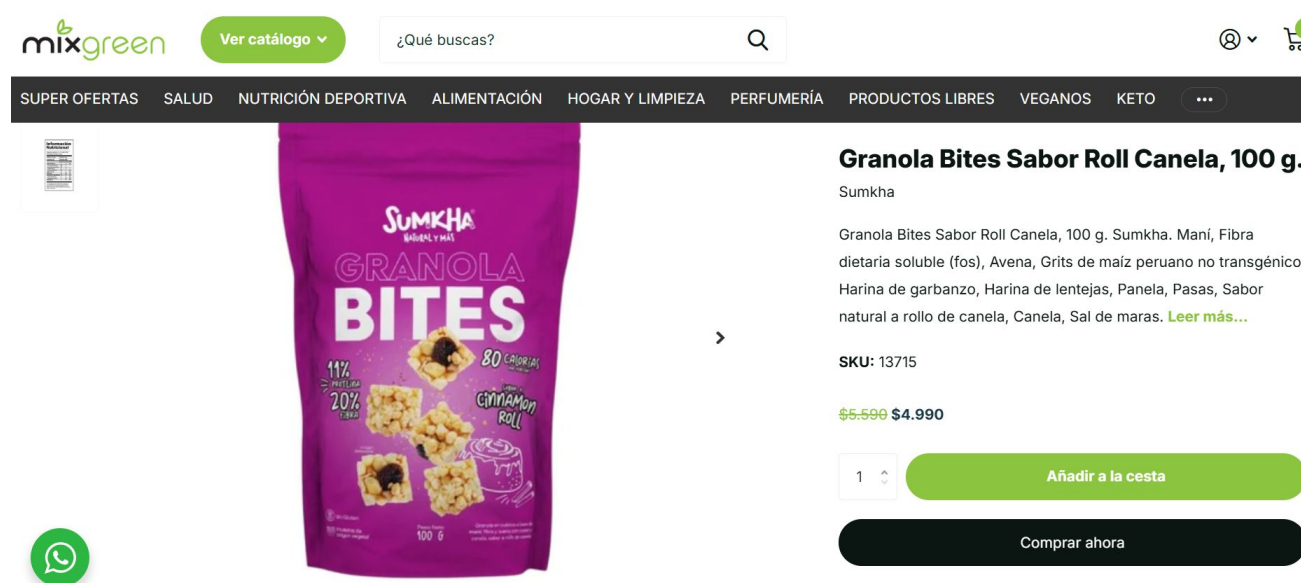
- Flete
- Seguro
- Aduanas
- Gastos de Operativos en destino
- Transporte interno
- Gastos de comercialización
- Packaging
- Utilidad

VALOR FOB (frasco)	2,13 USD
VENTA PÚBLICO FINAL CLP (KG)	6.590 CLP
VENTA PÚBLICO FINAL USD - TC \$967	6,8 USD
FACTOR	3,19

4. Análisis de Precios

Fecha	26-03-2025
Partida Aduanera	19049000
Origen	Perú
Aduana	San Antonio
Importador	X
Marca	SUMKHA
U\$ FOB Tot	1.359,41
Cantidades (KN)	286
Incoterms	FOB
Descripción Comercial	CEREAL SUMKHA BITES PACK CINNAMON ROLL 20G APTO PARA CONSUMO HUMANO-SK0017CH
Advalorem %	0,00
Acuerdo Comercial	Acuerdo de Complementación Económica Chile-Perú

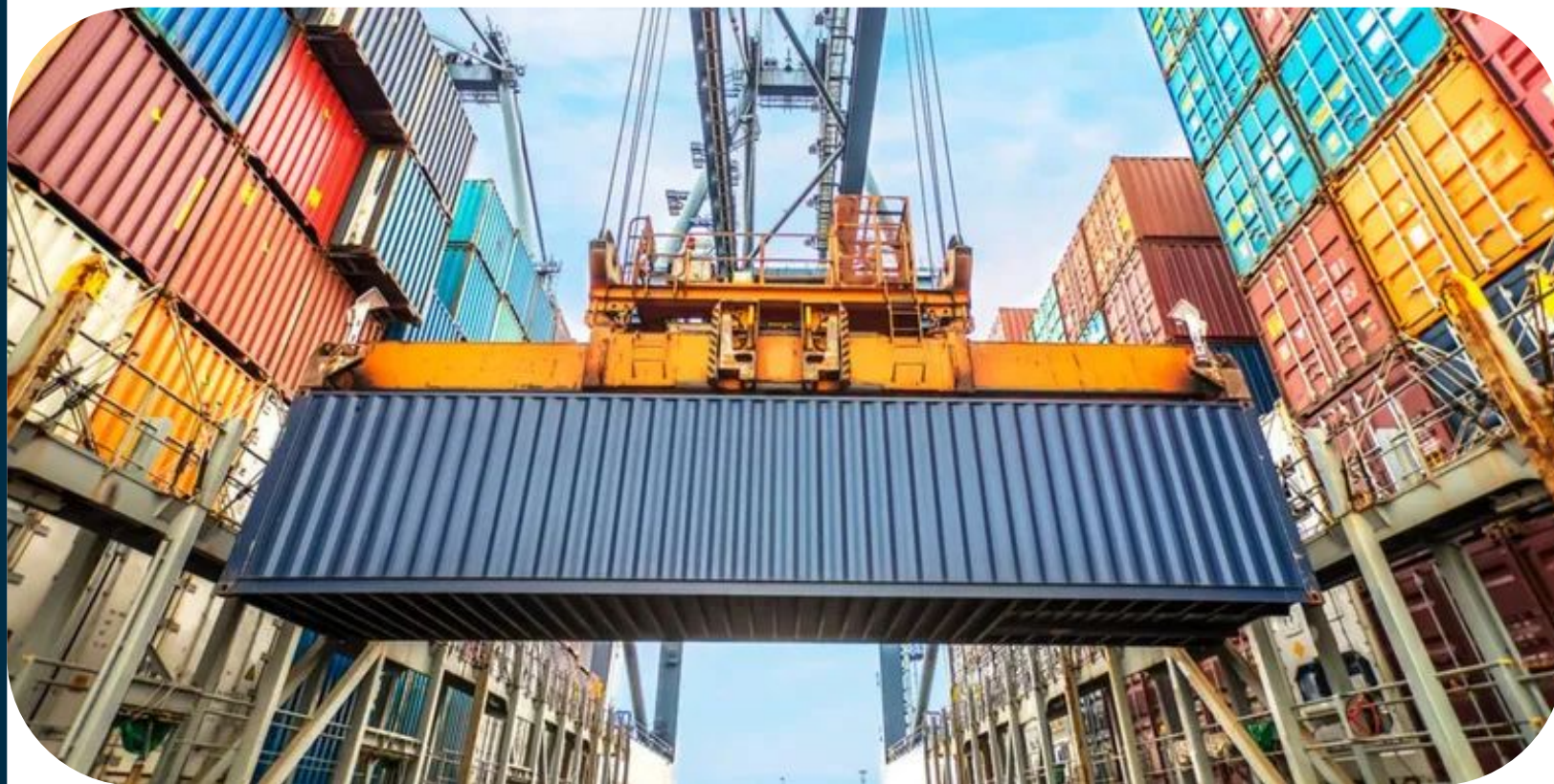
VALOR FOB (KN)	8,71 USD
VENTA PÚBLICO FINAL CLP (Kn)	55.900 CLP
VENTA PÚBLICO FINAL USD - TC \$967	57 USD
FACTOR	6,54



Gastos que cubren el factor:

- Flete
- Seguro
- Aduanas
- Gastos de Operativos en destino
- Transporte interno
- Gastos de comercialización
- Packaging
- Utilidad

5 Proceso de Importación - Alimentos Procesados



5. Proceso de Importación - Procesados



CDA

Certificado de Destinación Aduanera

1. Factura e exportación
2. Resolución sanitaria de país de origen
3. Ficha técnica del producto.
4. Certificado de libre venta en país de origen
5. copia de Resolución sanitaria de almacén (import)
6. Rótulo o proyecto de rotulación. (import)
7. Conocimiento de Embarque
8. Packing list
9. Anexo de Solicitud de CDA

UYD

Autorización de Uso y Disposición

1. CDA
2. Ficha técnica
3. Resolución sanitaria de país de origen





Cultura de Negocios Chile



6. Cultura de Negocios

NEGOCIACIÓN EN CHILE		
Antes	Durante	Después
<p> Identificar Ideas Fuerza - Propuesta de Valor</p> <p> Discurso preciso y conciso (normalmente reuniones máximo 30')</p> <p> Manejar rango de precios. Es normal en la primera reunión hablar de precios.</p> <p> Dar cuenta de estructura empresarial sólida, genera confianza. (mal visto el gerente "todista")</p> <p> Página web al día y operativa</p> <p> Redes sociales de la empresa (LinkedIn - Instagram)</p>	<p> - Puntualidad (5 min. antes)</p> <p>- Mal visto suspender una reunión a última hora (poca seriedad)</p> <p>- Hablar lento</p> <p>- Priorizar escuchar a ser escuchado</p> <p> Identificar puntos en común, para distender la conversación (ej: viajes, deportes, estudios, etc)</p> <p> Autoasignarse tareas con fecha (prueba de cumplimiento)</p> <p> Intenta conseguir el celular del cliente.</p>	<p> Correo post reunión agradeciendo y con acuerdos (recuerda agregar al pie de firma cod. país a tus teléfonos)</p> <p>Intenta responder los correos de tus clientes en 24 hrs (dejar sin respuesta genera desconfianza - incumplimiento)</p> <p>Cumplir fechas de acuerdo (cotizaciones, llamadas, reuniones, etc) Si no puedes cumplir con la fecha avisa al menos 1 día antes y compromete una nueva.</p> <p></p> <p>No agregues a tus clientes a RRSS personales (Instagram, facebook, tik tok)</p> <p> Buena práctica agregar a LinkedIn</p>

Ten en cuenta, en Chile:

- Delegación de funciones, tomadores de decisiones intermedios (no se acostumbra que el gerente atienda la reunión)
- Se valora la especialización, certificaciones, premios
- No es su prioridad "caer bien"
- Enfocados en objetivos (competitivos)

LA AMISTAD PUEDE SER UNA CONSECUENCIA DEL NEGOCIO, NO UN REQUISITO