

¿ESTÁ TU EMPRESA APROVECHANDO AL MÁXIMO EL COMERCIO EXTERIOR?

“Exportar e importar no es solo mover productos, es adoptar una visión global desde el corazón de tu empresa”

***¿POR QUÉ MUCHAS EMPRESAS CHILENAS AÚN NO
EXPORTAN O IMPORTAN?***

Falta de
información y
conocimiento
técnico

**Falta de
información y
conocimiento
técnico**

**Percepción de
alto riesgo y
costos**

Falta de
información y
conocimiento
técnico

Percepción de
alto riesgo y
costos

Creencia de
que su
producto "no es
exportable"

Falta de
información y
conocimiento
técnico

Percepción de
alto riesgo y
costos

Creencia de
que su
producto "no es
exportable"

Ausencia de
planificación
estratégica

Falta de
información y
conocimiento
técnico

Percepción de
alto riesgo y
costos

Creencia de
que su
producto "no es
exportable"

Falta de redes de
contacto o
socios
internacionales

Ausencia de
planificación
estratégica

“Ambas tienen desafíos y oportunidades, pero todas necesitan estrategia.”

EXPORTADORAS

4.748 A NIVEL NACIONAL

\$21.393 MILLONES EN AGROALIMENTOS
\$2.437 MILLONES EN SERVICIOS
\$2.283 EN MINERÍA

1.141 PYMES TRABAJARON CON
"PROCHILE" (44%)

IMPORTADORAS

5.973 A NIVEL NACIONAL

\$11.701 MILLONES EN BIENES INTERME.
\$5.263 MILLONES EN BIENES DE CONS.
\$4.180 EN BIENES DE CAP.

CHECKLIST

¿Tienes una estrategia de mercados y productos?

- No basta con exportar a quien te compra, necesitas una estrategia proactiva, con segmentación, identificación de mercados prioritarios y adaptación de productos.

“Empresas exitosas ajustan su oferta según cultura, normativas y necesidades del destino.”

“Solo el 22% de las Pymes exportadoras tiene una planificación formal de internacionalización (ProChile, 2023).”

CHECKLIST

¿Conoces tus costos logísticos y aduaneros?

- Muchos exportadores/importadores trabajan sin calcular correctamente el DFI (Distribución Física Internacional).

“Es clave conocer: fletes, seguros, aranceles, impuestos, demurrage, almacenaje, etc.”

“Errores en este punto reducen márgenes, generan multas o pérdidas por incumplimientos.”

“El 40% de las Pymes que exportan desconoce el detalle de su estructura de costos en destino (Subrei, 2023).”

CHECKLIST

¿Evalúas y diversificas tus mercados y proveedores?

- **Concentrarte en un solo cliente, país o proveedor es un riesgo enorme.**

“Debes monitorear continuamente nuevos mercados, precios alternativos, y condiciones de abastecimiento.”

“La guerra comercial China-EEUU, la pandemia y la crisis logística global mostraron la fragilidad de depender de un solo canal.”

“Solo 1 de cada 4 empresas exportadoras chilenas tiene más de dos destinos de exportación (ProChile, 2023).”

¿CÓMO MEJORAR TU GESTIÓN INTERNACIONAL?



*Capacitación
Continua*

“Una empresa preparada reduce riesgos y multiplica resultados.”

¿CÓMO MEJORAR TU GESTIÓN INTERNACIONAL?



*Capacitación
Continua*



*Herramientas
Digitales*

“Una empresa preparada reduce riesgos y multiplica resultados.”

¿CÓMO MEJORAR TU GESTIÓN INTERNACIONAL?



*Capacitación
Continua*



*Herramientas
Digitales*



*Redes de Apoyo
Técnico*

“Una empresa preparada reduce riesgos y multiplica resultados.”

***MUCHAS COMENZARON IGUAL QUE TÚ, CON UN SOLO
CLIENTE...***

¿CÓMO COMENZAR CON BAJO RIESGO?



*Valida tu producto
y su necesidad*

“Importar no es solo traer productos, es traer innovación, ventaja competitiva y nuevas oportunidades para tu negocio.”

¿CÓMO COMENZAR CON BAJO RIESGO?



*Valida tu producto
y su necesidad*



*Genera alianzas
con exportadores*

“Importar no es solo traer productos, es traer innovación, ventaja competitiva y nuevas oportunidades para tu negocio.”

¿CÓMO COMENZAR CON BAJO RIESGO?



*Valida tu producto
y su necesidad*



*Genera alianzas
con exportadores*



*Apoyate en
instituciones públicas*

“Importar no es solo traer productos, es traer innovación, ventaja competitiva y nuevas oportunidades para tu negocio.”

UN GRAN EJEMPLO

Una empresa de miel comenzó vendiendo sus productos en ferias locales.

Con apoyo de ProChile y participación en ruedas de negocio, hoy exportan a Alemania y Corea del Sur con un solo contenedor mensual.

¿El secreto? Adaptar el etiquetado y entender la cultura de consumo de sus clientes.

**“El comercio exterior no es solo una opción,
es una herramienta de crecimiento”**

El momento es ahora...

Participa en redes, buscar asesoría y busca capacitación

PROBLEMAS FRECUENTES EN EL COMERCIO EXTERIOR

EXISTEN DOS PERFILES

**EMPRESAS QUE OPERAN
ACTUALMENTE EN EL
COMERCIO EXTERIOR**

EXISTEN DOS PERFILES

**EMPRESAS QUE OPERAN
ACTUALMENTE EN EL
COMERCIO EXTERIOR**

**EMPRESAS QUE AÚN NO
OPERAN EN EL COMERCIO
EXTERIOR**

EXISTEN DOS PERFILES

**EMPRESAS QUE OPERAN
ACTUALMENTE EN EL
COMERCIO EXTERIOR**

**EMPRESAS QUE AÚN NO
OPERAN EN EL COMERCIO
EXTERIOR**

Ambas enfrentan riesgos, pero todo tiene solución..

¿EXPERIENCIA = SIN ERRORES?

¿EXPERIENCIA = SIN ERRORES?

No siempre...

Muchas empresas con larga trayectoria, tienen errores en la operativa del comercio exterior, veamos los más comunes...

ERROR N°1

- Factura vs Lista de empaque vs Certificado de Origen: Datos inconsistentes
- Errores en los pesos neto/bruto y cantidades
- Falta de información base en los documentos
- Falta de certificados:
 - Origen
 - Sanitarios
 - Etc

CONSECUENCIAS:
DEMORAS EN
ADUANAS,
MULTAS,
REENVÍOS, ETC

ERROR N°2

- **Aceptar precio CIF en cargas LCL, sin saber costos que se generan en destino**
- **Cerrar DDP y desconocer quién manejará el total de la operación en destino.**

**CONSECUENCIAS:
COSTOS
EXTRA**

ERROR N°3

- No enviar información completa a tiempo.
 - Lo más importante es informar la fecha de arribo o de retiro de la carga.
- No considerar feriados o fines de semana, ya que la gran mayoría de los actores de la cadena, trabajan de lunes a viernes, y muchas veces los viernes con horario de salida anticipado.

CONSECUENCIAS:
SOBRECOSTOS
EN ALMACENAJE
Y/O DERRUMAGE

ERROR N°4

- Transporte terrestre interno o desconsolidación descoordinada
- Bodegaje no considerado

CONSECUENCIAS:
RETRASOS
INTERNOS,
PÉRDIDA DE
CLIENTES

***¿ESTÁS LISTO PARA OPERAR
INTERNACIONALMENTE?***

ASEGUREMONOS DE TENER LO BÁSICO CUBIERTO



*Documentación
Obligatoria*



*Agente de
Aduanas*



*Coordinación
Transporte*



*Costos
Operativos*

¿Y SI LO HACEMOS MAL?

¿Y SI LO HACEMOS MAL?

Tenemos clientes insatisfechos y pérdidas por demora

¿CÓMO PREVENIR ESOS ERRORES?



*Capacitación
Continua*



*Asesoría
Especializada*



*Coordinación logística,
aduanas y finanzas*



*Planificación y
revisión*

EL COMERCIO EXTERIOR TIENE RIESGOS, PERO TAMBIÉN GRANDES OPORTUNIDADES

“Con preparación y control, podemos evitar pérdidas y crecer internacionalmente”

COMEX

COMERCIO INTERNACIONAL CCS

**EL PARTNER INTERNACIONAL QUE TU
EMPRESA NECESITA**

PLATAFORMA PORTAL COMEX CCS



Soporte



Capacitacion



Estrategias

¿CÓMO COMEX CCS NOS AYUDA?

INDUSTRIAS

TECNOLOGÍA
VÍNICOLA
COMUNICACION

VINICOLA



- EXPORTACIÓN ACTUAL: +30 PAÍSES
- PRODUCTOS CLAVE: CABERNET SAUVIGNON, CARMENÈRE, VINOS ÍCONOS
- TAMAÑO: MEDIANA CON PROYECCIÓN INTERNACIONAL

INTERESES	<ul style="list-style-type: none">• Fortalecer su presencia en mercados internacionales.• Participar en ferias y misiones comerciales en Asia y Europa.• Potenciar la imagen de marca como viña chilena premium.• Optimizar tiempos y recursos en gestión logística y trámites.• Acceder a información estratégica sobre mercados de destino.
DIFICULTADES	<ul style="list-style-type: none">• Trámites migratorios lentos y costosos para viajes de negocios urgentes.• Falta de información oportuna sobre oportunidades de mercado.• Necesidad de herramientas que agilicen y profesionalicen su expansión.
CÓMO COMEX CCS RESUELVE LAS PROBLEMATICAS	<ul style="list-style-type: none">• Ahorro significativo de tiempo en aeropuertos.• Eliminación de trámites de visa en viajes de negocios.• Mayor agilidad y competitividad internacional.• Facilita el networking y posicionamiento.

COMUNICACIÓN



- PRODUCTOS CLAVE: PRODUCCIÓN DE PRENSA, TELEVISIÓN Y CONTENIDOS AUDIOVISUALES
- TAMAÑO: MEDIANA CON OPERACIONES DINÁMICAS Y ALTA MOVILIDAD INTERNACIONAL

INTERESES	<ul style="list-style-type: none">• Garantizar la agilidad operativa en coberturas internacionales.• Facilitar la movilización rápida de equipos técnicos.• Reducir tiempos y costos en trámites aduaneros.
DIFICULTADES	<ul style="list-style-type: none">• Necesidad de salir frecuentemente del país con equipos costosos y delicados.• Exposición a retrasos por trámites en aduanas y riesgos de pagos por garantías.• Presión por responder en tiempo real a eventos internacionales noticiosos.
CÓMO COMEX CCS RESUELVE LAS PROBLEMATICAS	<ul style="list-style-type: none">• Permite movilizar equipos audiovisuales sin pagar impuestos ni presentar trámites adicionales en aduana.• Otorga seguridad y agilidad para responder a coberturas urgentes sin riesgos documentales.• Fortalece la profesionalización del área de producción internacional con herramientas confiables y reconocidas.

TECNOLOGIA



- PRODUCTOS CLAVE: RAM, TARJETAS DE MEMORIAS, UNIDADES USB, ACCESORIOS DE ALMACENAMIENTO
- TAMAÑO: MEDIANA CON FOCO ESTRATÉGICO EN POSICIONAMIENTO REGIONAL E INTERNACIONAL
- CLIENTES CLAVE: MAYORISTAS, RETAIL, ECOMMERCE

INTERESES	<ul style="list-style-type: none">• Evaluar resultados de acciones comerciales e inversiones.• Reaccionar con agilidad frente a cambios en la demanda y la competencia.• Contar con inteligencia confiable para tomar decisiones de planificación comercial.
DIFICULTADES	<ul style="list-style-type: none">• Dificultad para acceder a datos sectoriales.• Necesidad de monitorear el comportamiento del mercado mes a mes.• Falta de herramientas que integren variables de importación/exportación con análisis de posicionamiento competitivo.
CÓMO COMEX CCS RESUELVE LAS PROBLEMATICAS	<ul style="list-style-type: none">• Permiten medir el impacto real de cambios en la demanda y compararse frente a la competencia.• Ayudan a evaluar la eficacia de ventas , consumo y decisiones de inversión.• Información confiable y accionable que alimenta decisiones estratégicas con base concreta.• Respaldo profesional sobre soluciones a medida, adaptado a la necesidad específica de cada Negocio.

COMEX CCS

“La conexión que potencia tu desarrollo internacional”





CONTACTO

Diego Harbin

Dharbin@ccs.cl

Product Manager Comex CCS

+56223607080

CONTACTO

Sebastian Quiroz

Squiroz@ccs.cl

Product Manager Comex CCS

+5623607076

WWW.CCS.CL/COMEXCCS/

casilla comex ccs : comexccs@ccs.cl

WWW.CCS.CL

