

Ciclo: "Estrategias de Internacionalización"

Fecha: lunes 2 y martes 3 de diciembre 2024

Hora: 09:30 a 11:30

Lugar: Capacitación online, vía Zoom

PROCHILE invita a empresas chilenas de todos los sectores productivos, que posean oferta exportadora o con potencial exportable, de bienes y/o servicios a participar en el Ciclo **"Estrategias de Internacionalización"**, cuyo objetivo es compartir con los asistentes diversas estrategias para acceder con éxito a mercados internacionales.

Se busca que los participantes sean capaces por si solos, de diseñar una estrategia que les permita insertarse de manera sostenible en el proceso comercial internacional, analizando las distintas alternativas que existen y las etapas que se deben considerar para lograr el o los objetivos.

Contaremos con la participación como relator del Sr. John Lüer, quien fue durante 30 años, gerente de ventas internacionales de la empresa Agrosuper.

Enlace para inscribirse en la plataforma

<https://portalusuario.prochile.cl/Portals-DetalleCapacitacionEmpresas/?id=6ed74853-0a92-ef11-8a6a-6045bd3c2d8f>

Programa Lunes 2 diciembre

Módulo 1

- Presentación de Credenciales John Lüer
- Ejemplos exitosos de Chile en los alimentos. Caso proteínas.
- Industria Carnes Blancas y su desarrollo internacional
- Industria Salmones y su desarrollo internacional
- ¿Qué es el Go to Market Internacional?
- Definición del Go to Market Internacional
- La Importancia del Plan: debemos definir nuestro plan de cómo llegaremos al mercado internacional, y mapear todas las fases.

Módulo 2

- Etapas del Go to Market
- ¿Qué necesidad o dolor a satisfacer es lo que nos lleva a pensar en exportar y cómo?
- ¿Tengo decidido a qué mercado llegaré? ¿Conozco a los potenciales clientes? ¿La cultura local, barreras de entrada?
- ¿Quién es mi competencia? ¿Tengo la demanda y el tamaño del mercado para mis Productos y/o servicios?
- ¿Qué mensaje entregaré y en qué idioma?
- Generar el plan de ventas completo

Programa Martes 2 diciembre

Módulo 1

- Asumiremos que ya tenemos el producto o servicio y que ya tomamos la decisión de ir a competir al mundo
- Ir a conocer el mercado
- Visitas a Embajadas / ProChile
- Ferias
- Congresos
- Seminarios
- Generar contactos y más contactos

Módulo 2

- Una vez que logramos llegar al mercado externo y pasamos a vender Internacionalmente
- Transformar al cliente en un socio estratégico
- Plan de fidelización
- Segmentar Clientes en los mercados externos
- Capturar y usar el aprendizaje y retroalimentar el negocio
- Seleccionar y participar en ferias, Congresos, Eventos

I. Admisibilidad

I.I.- Quiénes pueden postular

1. **Preferentemente**, empresas chilenas, con calidad de personas jurídicas o personas naturales, que tributen en primera categoría, y que posean alguna de las siguientes calidades:
 - a) Micro: Aquellas empresas cuyos ingresos anuales en el año 2021 por ventas y servicios y otras actividades del giro sean superior a 0 y hasta 2.400 unidades de fomento (UF), conforme a la información del Servicio de Impuestos Internos (SII).
 - b) PYME: Aquellas empresas cuyos ingresos anuales en el año 2021 por ventas y servicios y otras actividades del giro sean superior a 2.400 y hasta 100.000 UF, conforme a la información del SII.
 - c) Grande: Aquellas empresas cuyos ingresos anuales en el año 2021 por ventas y servicios y otras actividades del giro sean superiores a 100.001 UF, conforme a la información del SII.
2. **Preferentemente**, empresas exportadoras (entre los años 2021 y 2023), conforme a la información del Servicio Nacional de Aduanas.

3. Empresas de todos los sectores productivos de bienes y/o servicios

I.II.- Documentos para la Postulación

Los interesados podrán presentar sus postulaciones hasta el **viernes 29 de noviembre de 2024 a las 16:00 hrs.**, para lo cual deberán completar en la plataforma correspondiente toda la información requerida.

II. Beneficios y Costos de Participación

ProChile apoyará a quienes se inscriban y participen con:

- a. Desarrollo de Capacidad Exportadora a través de la entrega de contenido, el cual quedará disponible en la página web www.prochile.gob.cl

III. Adjudicación y Notificación

ProChile notificará a cada postulante mediante correo electrónico, según lo señalado en el formulario de postulación.

IV. Cambio de fecha y cancelación de actividad

Si por razones fundadas, **ProChile** se ve en la obligación de cancelar o modificar las fechas de la actividad, el postulante será informado a través de correo electrónico.

V. Obligaciones: Evaluación de Resultados

La empresa deberá cumplir con las siguientes obligaciones:

- Finalizada la actividad a que se refiere este llamado, el participante que haya asistido a ella recibirá en la cuenta de correo electrónico declarada en el formulario de postulación, una encuesta de satisfacción. Dicho documento deberá ser íntegramente completado y remitido al Servicio en un plazo no superior a **3 días hábiles** contados desde su envío.
- El participante deberá asistir a la actividad.

Si el postulante no cumpliera con las obligaciones previamente señaladas, **ProChile** consignará dicho(s) incumplimiento(s) en sus registros de clientes, lo que podrá ser considerado en la evaluación de futuras postulaciones de la adjudicataria a herramientas de promoción de exportaciones definidas por el Servicio.

VI. Acuerdo de Privacidad

Al enviar la presente inscripción usted autoriza a **ProChile** a almacenar sus datos personales y a usarlos con los siguientes fines: envío de material promocional y difusión de instrumentos, análisis estadístico e intercambio de información comercial con empresas afines y/o potenciales socios comerciales. Los datos de este formulario se encuentran protegidos por la Ley N° 19.628 de protección de datos y Vida Privada y serán tratados según lo declarado en la Política de Privacidad de **ProChile**.

VII. Datos de contacto

- **Nombre:** Isabel Bordeu
- **Cargo:** Asistente Capacitación y Formación Exportadora
- **Correo:** ibordeu@prochile.gob.cl