



CUENTA PÚBLICA 2013: DIRECON

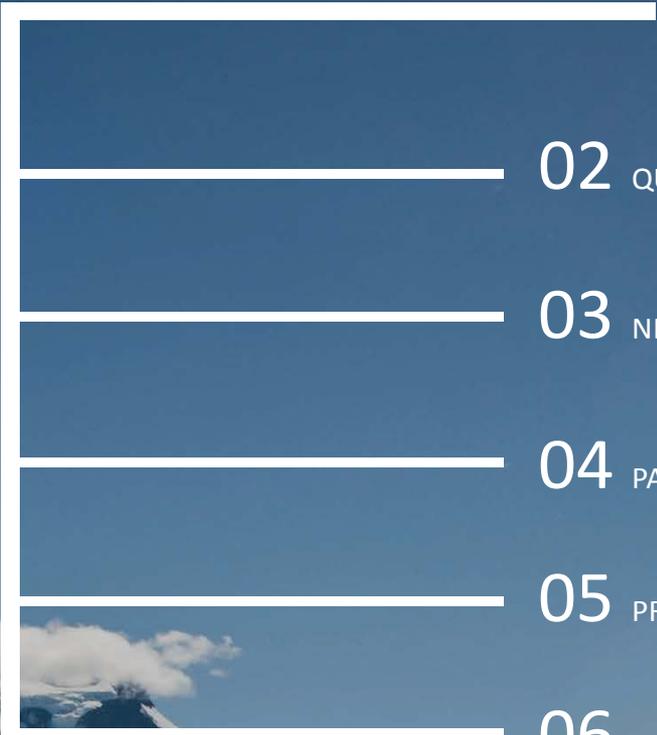


DIRECON

Ministerio de
Relaciones Exteriores

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales
Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile
2014

Gobierno de Chile



01 PRESENTACIÓN

02 QUIÉNES SOMOS

03 NEGOCIACIÓN Y PROFUNDIZACIÓN DE ACUERDOS BILATERALES

04 PARTICIPACIÓN DE CHILE EN FOROS ECONÓMICOS MULTILATERALES

05 PROCHILE: LOGROS Y DESAFIOS

06 PROCHILE EN REGIONES

PRESENTACIÓN

La **Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales – Direcon-**, es un Servicio dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, que en el cumplimiento de su misión ejecuta y coordina la política de Gobierno en materia de relaciones económicas internacionales. Esto, con el objetivo de promover una adecuada inserción de Chile en el mundo, mediante la negociación y administración de acuerdos económicos internacionales, la promoción de exportaciones de bienes y servicios nacionales, la colaboración en el extranjero a las entidades que promueven la inversión extranjera en Chile y el apoyo a la inversión chilena en el exterior. Además, como parte de su quehacer, Direcon representa a Chile en los Foros Económicos Internacionales tales como APEC, OMC y OCDE.

Asimismo, para el logro de su misión, Direcon ha definido los siguientes pilares estratégicos para el desarrollo de su gestión:

- **Lograr** un mejor aprovechamiento y capitalización de los acuerdos ya suscritos, a fin de que nuestros sectores exportadores, especialmente las pymes, puedan hacer cada vez un mejor uso de los accesos a mercados en bienes y servicios.
- **Generar** nuevos acuerdos comerciales con países o grupos de países que tienen un gran potencial para seguir expandiendo nuestro comercio, así como también para generar incrementos sustantivos en materia de inversiones. Asimismo, seguir trabajando en negociaciones integrales, con procesos plurilaterales que vayan más allá de las relaciones económicas, incluyendo disciplinas amplias y modernas que en lo regulatorio y en ámbitos de cooperación, inciden directamente en el plano comercial.



ÁLVARO JANA LINETZKY

Director General de Relaciones
Económicas Internacionales

PRESENTACIÓN

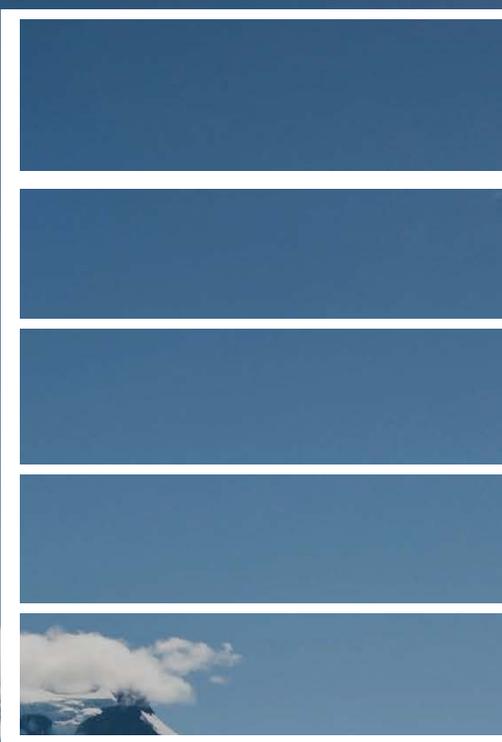
- **Trabajar** estrechamente con todos los sectores del empresariado chileno y con la ciudadanía en general, en instancias de coordinación como por ejemplo el Consejo de la Sociedad Civil de DIRECON, para continuar escuchando sus inquietudes frente a los diferentes procesos de negociación.
- **Representar** los intereses de Chile en Foros Económicos Internacionales.
- **Avanzar** en la mejora de procesos internos para el adecuado cumplimiento de nuestras funciones, y contribuir a la modernización de la Cancillería.

A través del presente documento, y con el propósito de que la ciudadanía participe emitiendo opiniones, sugerencias o críticas, el Director General de Direcon da cuenta de la gestión de la institución correspondiente al año 2013 y de los desafíos para el 2014.

Los invitamos a participar

Álvaro Jana Linetzky

Director General de Relaciones Económicas Internacionales



01 PRESENTACIÓN

02 QUIÉNES SOMOS

03 NEGOCIACIÓN Y PROFUNDIZACIÓN DE ACUERDOS BILATERALES

04 PARTICIPACIÓN DE CHILE EN FOROS ECONÓMICOS MULTILATERALES

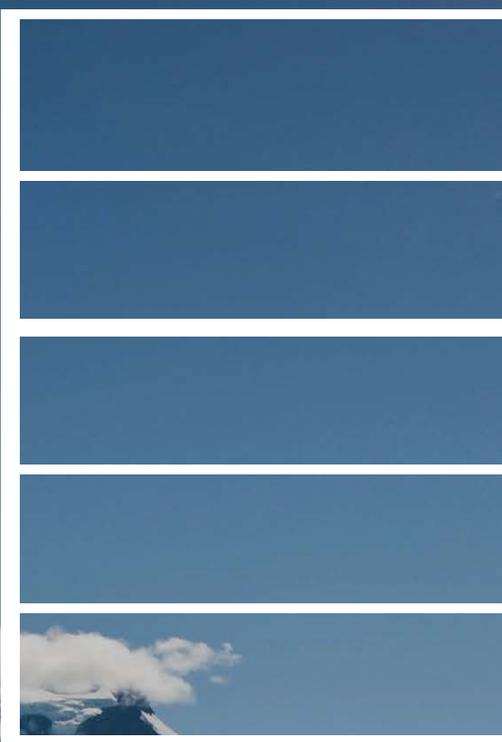
05 PROCHILE: LOGROS Y DESAFIOS

06 PROCHILE EN REGIONES

QUIÉNES SOMOS

La **DIRECON** fue creada el 10 de enero de 1979 mediante el Decreto Ley n° 53, y desde su creación su misión fue la de ejecutar la política que formule el Presidente de la República en materia de relaciones económicas con el exterior, además de aquellas que le encomienda el decreto que la creó, entre las que destacan:

- Colaborar al desarrollo de las exportaciones del país
- Intervenir en los grupos de trabajo, negociaciones bilaterales y multilaterales y demás comisiones internacionales en que participe Chile
- Organizar comisiones públicas y privadas al exterior, promover la visita de misiones comerciales extranjeras
- Promover y negociar tratados y acuerdos internacionales de carácter económico, los que deberán tener la conformidad escrita del Ministro de Hacienda
- Difundir en el exterior la política económica del gobierno
- Participar en organismos internacionales y coordinar las políticas que deben seguirse en ellos
- Formular a los sectores públicos y privados proposiciones para el óptimo aprovechamiento de los mercados internacionales



01 PRESENTACIÓN

02 QUIÉNES SOMOS

03 NEGOCIACIÓN Y PROFUNDIZACIÓN DE
ACUERDOS BILATERALES

04 PARTICIPACIÓN DE CHILE EN FOROS ECONÓMICOS MULTILATERALES

05 PROCHILE: LOGROS Y DESAFIOS

06 PROCHILE EN REGIONES

TLC CHILE - MALASIA

- » El Tratado de Libre Comercio (TLC) fue aprobado el 13 de diciembre 2011, entrando en vigencia el 18 de abril de 2012. El acuerdo abarca materias de bienes, reglas de origen, procedimientos aduaneros, barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, defensa comercial, salvaguardias, cooperación, transparencia y solución de controversias.
- » Malasia es una economía de tamaño similar a Chile, con un PIB de alrededor de US\$ 303.527 millones y un ingreso per cápita que bordea los US\$ 10.400 (2012).
- » Con la entrada en vigencia del Acuerdo, más del 90% del universo arancelario, incluyendo productos como la carne bovina, pescados, frutas frescas, leche en polvo, yogurt, quesos y quesillos, quedaron libres de arancel. Por su parte, exportaciones de Malasia tales como computadores, celulares, automóviles, grabadores de DVD y tinta para impresoras fueron beneficiadas con un arancel de 0%.
- » El Tratado incorpora una cláusula evolutiva para la negociación futura de un Capítulo de Inversiones y Servicios.
- » Durante el año 2013, se inició el proceso de Transposición de las listas de arancelarias y reglas de origen del Sistema Armonizado (SA) 2007 al 2012.



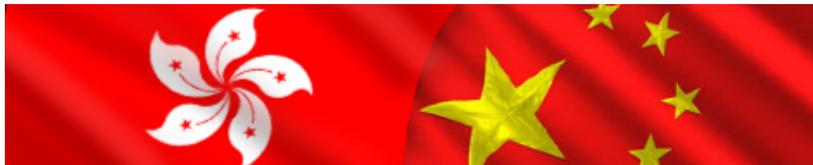
TLC CHILE - VIETNAM

- » El Tratado de Libre Comercio con Vietnam concluyó su trámite de aprobación parlamentaria nacional en marzo de 2012. A fines de noviembre 2013 Vietnam notificó que el Acuerdo ha sido incorporado a su legislación interna. Se espera que el acuerdo entre en vigencia durante el año 2014.
- » Vietnam es una importante economía del Sudeste Asiático, que posterior a su ingreso a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) en 1995, ha experimentado un elevado dinamismo económico, logrando crecer por sobre el 7% en los últimos 20 años. Al año 2012 el PIB del país asiático alcanzó los US\$ 138 mil millones con un ingreso per cápita (PPP) de US\$ 3.548.
- » Chile es el primer país latinoamericano en tener un Acuerdo Comercial con Vietnam, logrando acceso preferencial a un mercado cercano a los 90 millones de personas.
- » El Acuerdo cubre aproximadamente un 96% del universo arancelario. De esta forma, productos tales como las uvas y manzanas frescas, la harina de pescado y las truchas congeladas, entrarán al mercado vietnamita con preferencia arancelaria.
- » Además, se incluyó una cláusula evolutiva para iniciar negociaciones de servicios e inversiones posterior a la entrada en vigencia del Acuerdo.



TLC CHILE – HONG KONG, CHINA

- » El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Hong Kong, China fue firmado en septiembre de 2012, en el marco de la Cumbre de Líderes de APEC realizada en Vladivostok, Federación de Rusia. Actualmente el Tratado se encuentra en su primera etapa de aprobación parlamentaria en la Cámara de Diputados.
- » Hong Kong, China es una de las economías más abiertas y competitivas del mundo. Es una potencia en el comercio de servicios, especialmente financieros, aéreos y marítimos y es una puerta de acceso a China continental para las exportaciones chilenas, especialmente las agrícolas. Hong Kong, China es un mercado de aproximadamente 7 millones de habitantes, con un PIB per cápita cercano a los US\$ 52.000 (2012).
- » Si bien Hong Kong, China es una economía cuyo arancel aplicado es de un 0%, el Acuerdo permitirá consolidar esa situación para los exportadores nacionales no pudiendo esta economía imponer aranceles futuros a Chile, si es que más adelante quisiera hacerlo con terceros mercados.
- » Los Capítulos de Servicios, incluidos los Financieros, y Compras Públicas negociados en el Acuerdo abren nuevas oportunidades a los exportadores y proveedores de servicios chilenos, otorgando un marco jurídico y acceso preferente en dicho mercado.
- » El Tratado incluye una cláusula evolutiva para la negociación futura de un Capítulo de Inversiones una vez vigente el Acuerdo. Se espera que el Acuerdo entre en vigor durante el primer semestre de 2014.



TLC CHILE – TAILANDIA

- » Las negociaciones con Tailandia concluyeron en agosto de 2012 luego de seis rondas. El TLC se firmó el 4 de octubre de 2013 en la ciudad de Bangkok, Tailandia.
- » Tailandia es el primer socio comercial de Chile en ASEAN y el quinto país miembro de esta agrupación con el cual Chile suscribe un TLC (después de Singapur, Brunei, Vietnam y Malasia).
- » El TLC con Tailandia dará acceso preferencial a los exportadores chilenos a un mercado de más de 64 millones de personas con un ingreso per cápita de US\$ 10.023 (2012). El Acuerdo permitirá que ambos países sirvan de plataformas de exportaciones e importaciones para los flujos de bienes y servicios en sus respectivas regiones.
- » El Tratado no considera excepciones y contempla una desgravación arancelaria inmediata para cerca del 90% del universo arancelario, incluyendo productos tales como nueces, pasas, paltas, carnes bovinas, de cerdo y de ave, pasta de tomate, truchas congeladas, papel y cartón, cajas de cambio, concentrados y cátodos de cobre.
- » En materia de servicios, permitirá potenciar determinados sectores de la economía chilena al generar mayor certeza jurídica respecto de las normativas vigentes en Tailandia. Asimismo, Tailandia asume el compromiso con Chile de no aumentar las limitaciones en estas materias.
- » Finalmente, el Acuerdo incorpora una cláusula evolutiva para la negociación futura de un Capítulo de Inversiones. Se espera que el Acuerdo entre en vigencia durante el primer semestre de 2014.



TLC CHILE – CHINA: Inversiones

- » El Acuerdo Suplementario de Inversiones fue suscrito durante la Cumbre de Líderes de APEC, en Vladivostok, Federación de Rusia el 9 de septiembre de 2012 y fue aprobado en el Congreso Nacional el 4 de septiembre de 2013.
- » Actualmente ambos países han concluido sus respectivos proceso de aprobación, por lo que se espera que el Acuerdo entre en vigencia durante enero o febrero de 2014.
- » El Acuerdo concluye la 3° Etapa del TLC firmado con China en 2006 (el 1 de octubre de 2006 entró en vigencia el TLC en Bienes; y en agosto de 2010 el Acuerdo Suplementario de Servicios). El Acuerdo Suplementario de Inversiones, servirá de instrumento para aumentar y fomentar las oportunidades de inversión recíprocas.
- » En su estructura, el Acuerdo contiene disposiciones que mejoran sustancialmente el Acuerdo de Protección y Promoción de las Inversiones (APPI), vigente desde el año 1995. Las mejoras son tanto en materia de las disciplinas incorporadas como en los procedimientos para el mecanismo de controversias inversionista-Estado.
- » Asimismo el Acuerdo protege a las inversiones establecidas en el territorio de la otra Parte de conformidad a las normativas vigentes (pos establecimiento), no estableciendo un régimen que otorgue protección en alguna etapa previa.





PROFUNDIZACIÓN DE ACUERDOS VIGENTES

CHILE - CANADÁ

Modificaciones e incorporación del Capítulo de Servicios Financieros al TLC

- » Con el objetivo de actualizar el Tratado de Libre Comercio entre Chile y Canadá suscrito el 5 de diciembre de 1996, ambos países trabajaron en una serie de modificaciones, que se concretaron en abril de 2012 con la firma del “Acuerdo para Modificar el Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de Canadá”. Este acuerdo entró finalmente en vigencia el 30 de septiembre del 2013.
- » Las modificaciones acordadas abarcan diversas disciplinas del Tratado (reglas de origen, solución de controversias, procedimientos aduaneros y compras públicas). Además, incluye la incorporación de un capítulo de Servicios Financieros, en virtud de lo cual debieron también hacerse algunos cambios en los capítulos de inversiones y comercio transfronterizo de servicios.
- » Con la incorporación de un capítulo de Servicios Financieros, se asegura un marco jurídico estable y predecible que regula las prestaciones de naturaleza financiera, incluyendo los servicios de seguros y relacionados con ellos, los servicios bancarios y demás servicios financieros; así como los servicios accesorios o auxiliares a un servicio de naturaleza financiera.



CHILE - CANADÁ

Protocolo de Reconocimiento de los Sistemas de Clasificación de Carne Bovina

- » Luego de tres años de negociaciones, Chile y Canadá suscribieron el Protocolo de Entendimiento para el Reconocimiento Mutuo de los Sistemas de Clasificación de Carne Bovina, el pasado 30 de mayo, el cual entró en vigencia el 3 de agosto del año 2013.
- » El objetivo de este Protocolo es permitir la comercialización de la carne bovina tipificada chilena y canadiense en ambos países.
- » Mediante este Protocolo, Chile y Canadá reconocen mutuamente sus respectivos sistemas de clasificación de carne bovina, esto es, que cumplen con los estándares y requisitos del sistema de clasificación de carne de su país. Además, reconocen a la CBGA, en el caso de Canadá, y a las empresas de certificación inscritas en el Registro de Entidades Certificadoras dependiente del SAG, como las agencias responsables de certificar la clasificación de las carnes para las exportaciones a la otra parte.



CHILE - INDIA

Ampliación del Acuerdo de Alcance Parcial

- » La profundización del Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) con India ha representado un importante avance en las relaciones comerciales de nuestro país con Asia. Chile fue el primer país latinoamericano en firmar un Acuerdo Comercial con India.
- » La profundización contempla una desgravación de aproximadamente 2.800 líneas arancelarias, así como una mejora de las preferencias vigentes actualmente, y una profundización de las disciplinas de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio y Reglas de Origen.
- » Una vez que se firme y entre en vigencia, la ampliación del AAP representará oportunidades comerciales en productos agrícolas, agroindustriales y del mar, como las cebollas, ajo, nueces, paltas, uvas frescas, cerezas, kiwis y salmones del Pacífico. También minerales tales como el cobre y los cátodos de cobre y el molibdeno serán beneficiados por el Acuerdo.



CHILE - INDIA

Ampliación del Acuerdo de Alcance Parcial

- » El portafolio de productos chilenos con preferencia arancelaria, pasará desde los 170 aproximadamente a cerca de 1.100 productos, de los cuales alrededor de un 75 % se beneficiará con rebajas arancelarias en torno a un 80%, muy superior al 20% vigente.
- » Por otro lado, actualmente más de 3.000 productos son exportados por Chile al mundo, y a su vez estos mismos productos son importados por India desde el mundo. Estos, representan el 45% de las importaciones de India. Así, Chile podría convertirse en un importante abastecedor de un gran número de estos productos.
- » Actualmente las negociaciones están finalizadas y ambas partes se encuentran coordinando una fecha para la firma del cierre del proceso.



CHILE – Unión Europea, EFTA y Turquía

- » Durante el 2013, se han realizado gestiones con el fin de comenzar un proceso de profundización y modernización del Acuerdo de Asociación Chile – Unión Europea, del Tratado de Libre Comercio Chile - EFTA y del Tratado de Libre Comercio Chile - Turquía.
- » El propósito de lo anterior es profundizar dichos Acuerdos ya que existen las disposiciones institucionales para ello. Actualmente se han realizado una serie de intercambios de listas, documentos y reuniones con la finalidad de lograr mejoras para las partes involucradas en los Acuerdos mencionados. Este proceso es complejo ya que implica re negociar y hacer una evaluación precisa de los costos y beneficios de las propuestas presentadas. Pese a que ésta es una labor ambiciosa, Chile sigue trabajando con sus respectivas contrapartes en las negociaciones, para avanzar en dichos objetivos.
- » En el Comité de Comercio del Acuerdo de Asociación Chile – UE, realizado en Bruselas, Bélgica en octubre de 2013, las partes abordaron la posibilidad de modernización del Acuerdo. Chile presentó un documento de trabajo a dicho Comité; actualmente estamos a la espera de los comentarios al texto por parte de la UE.



CHILE – Unión Europea, EFTA y Turquía

- » En cuanto al Tratado de Libre Comercio Chile - EFTA, durante el año 2013 se realizaron videoconferencias en las que se intercambiaron opiniones sobre las propuestas presentadas con el fin de mejorar el acceso de productos agrícolas. A la fecha nos encontramos a la espera de una respuesta por parte de EFTA.
- » En relación al Tratado de Libre Comercio Chile - Turquía, en marzo 2013 se llevó a cabo el II Comité Conjunto, en el cual se discutieron diversos temas tales como: mayor liberalización de productos agrícolas, certificados de supervisión, sistema simplificado para exportación de vinos y bebidas espirituosas, y sobre la negociación de servicios e inversiones. En ese contexto, durante el 2013 se desarrolló una agenda de trabajo orientada a avanzar en los temas tratados en ese segundo Comité.





ACUERDOS EN NEGOCIACIÓN

CHILE – REPÚBLICA DOMINICANA

Negociación de un Acuerdo de Asociación Económica

- » Tiene como objetivo incrementar y mejorar las condiciones para la comercialización de bienes, inversiones, ambiente de negocios y cooperación.
- » En 2010 concluyó el Estudio de Factibilidad, con resultados positivos. Este indica que las exportaciones chilenas pagan hoy un arancel promedio de un 10%, y los principales productos exportados tienen un arancel de un 20%, lo que se contrapone a las preferencias arancelarias otorgadas a EE.UU. y la UE, que ya tienen un TLC con dicho país.
- » En 2012 se trabajó para definir los Términos de Referencia (TOR) de una eventual negociación. Así, en abril del 2013 se acordaron dichos TOR, dándose curso a los procesos internos de consultas.
- » Desde entonces estamos a la espera de que los negociadores dominicanos terminen la presentación de los TOR, tanto a su sector privado como ante sus Ministerios. Por nuestra parte, tenemos la mejor disposición y mandato para avanzar, con toda la premura que este acuerdo requiere.



ALIANZA DEL PACÍFICO

Miembros plenos: Chile, Colombia, México y Perú.

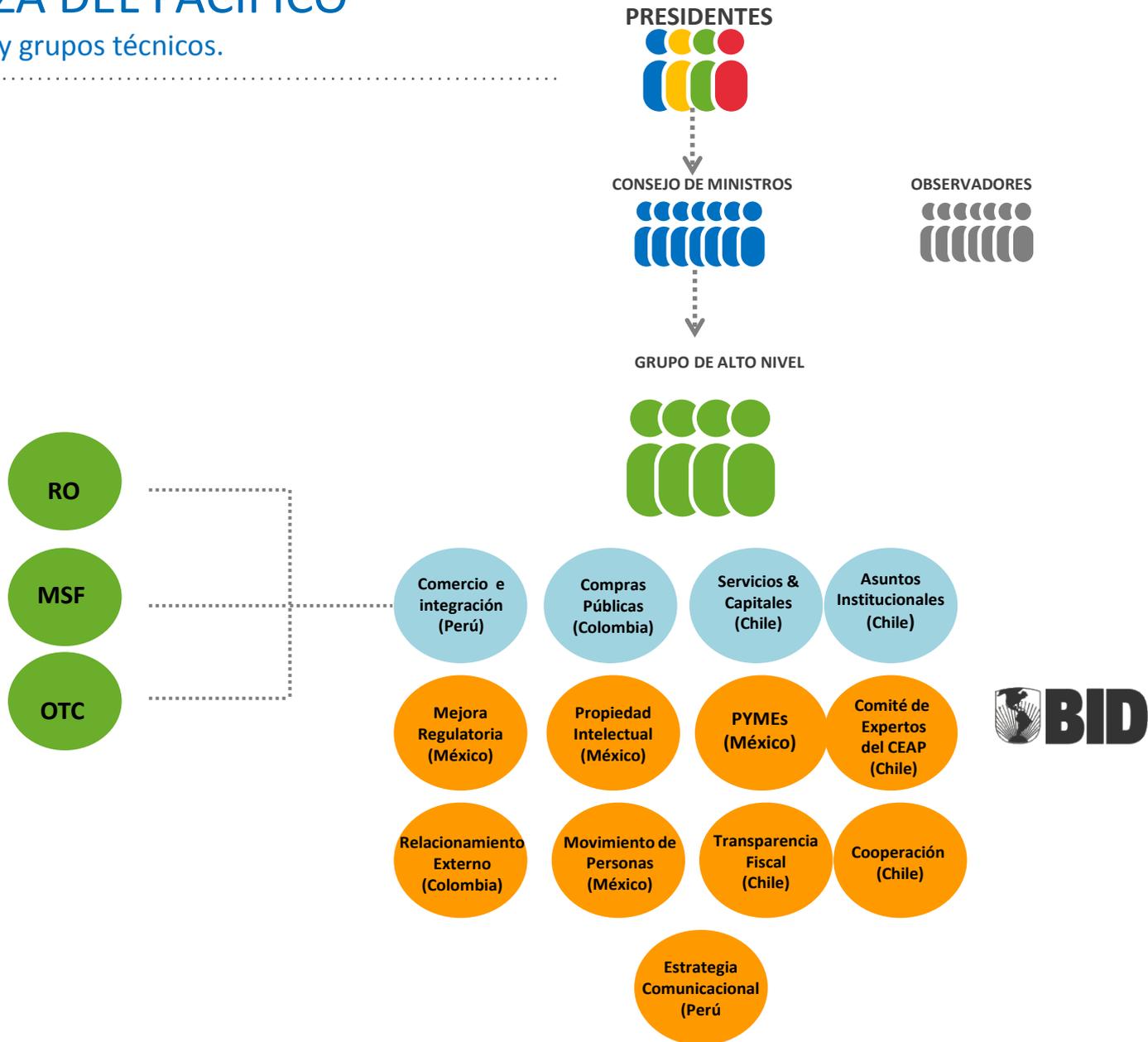


La Alianza del Pacífico (AP) constituye un área de integración regional, profunda destinada a avanzar progresivamente a la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, a partir de los acuerdos de libre comercio ya existentes entre sus miembros. De esta forma se pretende lograr un mercado atractivo para la inversión extranjera, además de aumentar el flujo comercial intrarregional y con terceros países, especialmente con el Asia Pacífico.

- » A la fecha se han realizado 7 Cumbres Presidenciales, 9 Reuniones Ministeriales, 20 Reuniones del Grupo de Alto Nivel (GAN), y 14 Rondas de Negociación de Grupos Técnicos.
- » En la actualidad la Alianza del Pacífico cuenta con 23 países observadores: Alemania, Australia, Canadá, China, Corea del Sur, Ecuador, El Salvador, España, Francia, Guatemala, Holanda, Honduras, Italia, Japón, Paraguay, Portugal, Reino Unido, República Dominicana, Nueva Zelanda, Suiza, Turquía, Estados Unidos y Uruguay.
- » Bajo la categoría de observadores-candidatos, se encuentran Panamá y Costa Rica, donde este último ha comenzado su proceso de adhesión.

ALIANZA DEL PACÍFICO

Estructura y grupos técnicos.





Firma del Acuerdo Marco en Cumbre Presidencial de Paranal (Antofagasta)



Eliminación de Visas



Becas Estudiantiles



Red de investigación científica en materia de cambio climático



Acuerdo Fondo de Cooperación de la Alianza del Pacífico



Acuerdo de Cooperación en Turismo



Acuerdo de Cooperación Regulatoria



Estrategia Comunicacional (www.alianzapacifico.net)

ALIANZA DEL PACÍFICO

AVANCES: FINALIZACIÓN DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL



Eliminación de Aranceles:

- 100% universo arancelario
- 92% inmediato
- 8% a corto y mediano plazo

Reglas de Origen: Flexibilización, Regla única y un mecanismo de acumulación que permitirá diversificar la cadena de proveedores, así como desarrollar encadenamientos productivos y la integración comercial en el marco de la Alianza del Pacífico.

Facilitación de Comercio: Certificación Electrónica de Origen, Interoperabilidad Ventanillas Únicas, Cooperación Aduanera, Operador Económico Autorizado.

Medidas Sanitarias: Busca aumentar la transparencia en la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias y fortalecer el uso de la base científica en las medidas adoptadas.

Obstáculos Técnicos: Fortalece los aspectos de transparencia y cooperación regulatoria, entre otros.

Cooperación Regulatoria: en los sectores cosméticos y farmacéuticos, donde este último cuenta con un Acuerdo Interinstitucional de Cooperación entre las Autoridades Sanitarias de los Países AP.

ALIANZA DEL PACÍFICO

AVANCES: FINALIZACIÓN DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL



Transporte Marítimo: Apunta principalmente a la facilitación del transporte marítimo internacional y los servicios conexos al transporte marítimo, mediante el otorgamiento de un trato no discriminatorio a los buques de la Alianza en sus puertos, el reconocimiento de la documentación de los buques y de su tripulación, la evaluación de estrategias conjuntas para mejorar la competitividad del sector y la cooperación.

Servicios Financieros: El capítulo otorga certeza jurídica para los inversionistas y prestadores de servicios. En el sector financiero (banco y seguros), esta se dará a través de la consolidación de la legislación vigente de cada país, manteniendo el nivel de apertura comercial en acceso a mercados y de protección tanto para la prestación de servicios transfronterizos, como para la inversión en instituciones financieras. Asimismo, se resguardan las facultades prudenciales que tienen los Estados para regular este sector.

Transporte Aéreo: Lograr una primera etapa de acuerdos para carga y pasajeros, con 3ras, 4tas y 5tas libertades en vuelos intra-regionales entre los países de la Alianza sin restricciones, de acuerdo a lo establecido en la Declaración Presidencial de Cali.

Servicios Profesionales: Permite actualizar los estándares de protección de la inversión y de liberalización de los servicios existentes en el ámbito bilateral.

ALIANZA DEL PACÍFICO

AVANCES: FINALIZACIÓN DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL



Contratación Pública: Permitirá a nuestro país contar con un capítulo sobre esta materia con Perú, un mercado cercano, conocido y con gran potencial para ambos países (oferta amplia en sus tres niveles de entidades).

Mecanismo de Solución de Controversias: mecanismo aplicable a la prevención o solución de controversias entre las Partes relativas a la interpretación, implementación o aplicación del Acuerdo.



Oficinas Comerciales Conjuntas:

Casablanca, Marruecos - Estambul, Turquía



1ra Macrorrueda de Negocios Alianza del Pacífico:

Cali 19-20 Junio de 2013



Promoción conjunta en ferias internacionales de alimentos:

Anuga (Alemania), Seúl Food & Hotel (Corea), Fine Food o Annapoorna (India)



Sabores de la Alianza del Pacífico:

2 eventos en 2012



Seminarios de promoción de negocios:

19 eventos en 13 países en 2013

TRANS – PACIFIC PARTNERSHIP

Participantes: Chile, Nueva Zelanda, Brunei, Singapur (P4), Estados Unidos, Australia, Perú, Malasia, Vietnam, México, Canadá y Japón.

Objetivos para Chile:

- » **Participar** en el Tratado de Libre Comercio más amplio negociado hasta ahora por nuestro país y que derive en un eventual FTAAP (Free Trade Area of Asia Pacific).
- » **Consolidar** la presencia de Chile en el Asia Pacífico.
- » **Asegurar** las ventajas que Chile tiene hoy respecto a nuestros competidores en la Región.
- » **Complementar y desarrollar** los 11 Acuerdos que hoy tenemos en forma bilateral.
- » **Lograr Acumulación** de Origen entre los países participantes.
- » **Incorporar** Capítulos de Inversión, Servicios, Servicios Financieros y Compras Gubernamentales en los Acuerdos que hoy no los tienen.
- » **Abordar** las barreras para-arancelarias que afectan a las exportaciones chilenas.

Avances

- » Desde marzo de 2010 **se han realizado** 19 Rondas Oficiales de Negociación y diversas reuniones intersesionesales. La XIX Ronda de Negociación se realizó en Brunei, en agosto del 2013.
- » **Se ha avanzado** en cierres técnicos de diversos capítulos, aun restando temas de decisión política por ser acordados.
- » Durante el año 2013 **se han realizado** 4 reuniones Ministeriales TPP (Indonesia, abril; Brunei, agosto; Indonesia, octubre y Singapur, diciembre).
- » Se espera **establecer** un Acuerdo balanceado que sea de beneficio para todos los miembros del proceso y que permita un fuerte avance en la integración en la región del Asia-Pacífico.

DESAFÍOS 2014

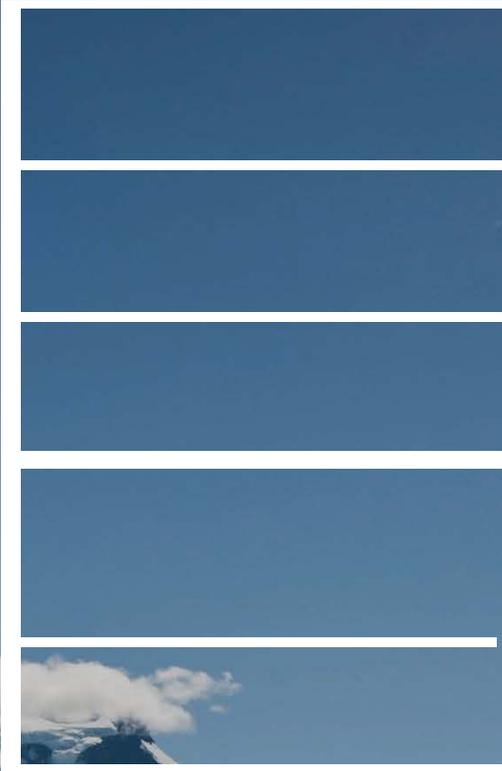


- » **Avanzar** en el aprovechamiento y difusión de los beneficios de los Acuerdos Comerciales vigentes a través de actividades organizadas tanto en Chile como en otros países en donde se estime necesario.
- » **Consolidar** la presencia de Chile en los mercados del Asia a través de una efectiva implementación de nuevos Acuerdos Comerciales tales como el TLC con Vietnam y Tailandia, la Profundización del Acuerdo de Alcance Parcial con India y el Tratado de Libre Comercio con Hong Kong, China.
- » **Continuar** con la apertura de mercados que permita otorgar nuevas oportunidades comerciales a las exportaciones chilenas. En este contexto, se vislumbra el inicio de negociaciones con Indonesia y posiblemente con Filipinas.
- » **Profundizar y modernizar** Acuerdos Comerciales Vigentes (Canadá, Unión Europea, EFTA, Turquía).
- » **Concretar** conversaciones para establecer Acuerdos de Libre Comercio con países de África del Norte y Austral (Marruecos y Sudáfrica, respectivamente); y en América Latina con República Dominicana.

DESAFÍOS 2014



- » **Avanzar** en las tratativas para concluir las negociaciones de la Alianza del Pacífico y del Trans – Pacific Partnership.
- » **Instar** a MERCOSUR a la celebración de una reunión de la comisión administradora en el marco del Acuerdo de Complementación Económica (ACE) 35, con el objeto de conocer los avances de la adhesión de Venezuela en dicho bloque y, al mismo tiempo, visualizar un eventual plan de trabajo que permita homologar los acuerdos vigentes entre Chile con MERCOSUR y Chile con Venezuela en el ámbito de dichos ACEs.
- » **Explorar** la posibilidad de realizar un estudio de factibilidad con la Unión Aduanera (Federación de Rusia, Bielorrusia y Kazajistán), para negociar un acuerdo de libre comercio con ese bloque (Europa del Este).
- » **Existe** interés de países de Medio Oriente para concretar acuerdos comerciales con Chile. Debe ser una línea de trabajo para el 2014 el lograr acercar posiciones con el fin de suscribir acuerdos que faciliten el comercio con esa región. Se propone comenzar las exploraciones con los Emiratos Árabes Unidos.



01 PRESENTACIÓN

02 QUIENES SOMOS

03 NEGOCIACIÓN Y PROFUNDIZACIÓN DE ACUERDOS BILATERALES

**04 PARTICIPACIÓN DE CHILE EN FOROS
ECONÓMICOS MULTILATERALES**

05 PROCHILE: LOGROS Y DESAFIOS

06 PROCHILE EN REGIONES

PARTICIPACIÓN ACTIVA DE CHILE EN LOS FOROS ECONÓMICOS MULTILATERALES 2013. PERSPECTIVA 2014



WTO OMC





- » La Organización Mundial del Comercio (OMC) conforma el sistema multilateral comercial que promueve la expansión del comercio internacional de bienes y servicios, permitiendo un acceso a los mercados con reglas claras y previsibles. Chile es miembro desde la fundación de la OMC en 1995 y también de su antecesor el Acuerdo GATT.
- » Tras 12 años del lanzamiento de la Ronda de Negociaciones de la OMC (Doha) y un arduo trabajo con la participación de Chile en dichas negociaciones, en diciembre de 2013, en la Novena Conferencia Ministerial de la OMC (Bali, Indonesia) se logró aprobar un paquete de disciplinas vinculantes, con tres elementos de la Ronda Doha (Facilitación de Comercio, Agricultura y cuestiones relacionadas con el desarrollo y los países menos adelantados). Además en esa Conferencia se aprobó formalmente la labor ordinaria de la organización a lo largo de los últimos dos años, lineamientos para la labor futura de la OMC hasta la próxima reunión ministerial. Este nuevo acuerdo (paquete Bali) rompe la percepción de que no era posible el avance de regulación normativa a nivel multilateral.
- » En 2013, Chile ratificó el Protocolo que enmienda al Acuerdo de la OMC sobre los ADPIC, que permite la importación y exportación de medicamentos genéricos en beneficio de países sin capacidad para fabricar esas medicinas. Además, dictando una ley especial, Chile se sumó a aquellos miembros que otorgan a los Países Menos Adelantados (PMA) un “Acceso a los mercados libre de derechos y de contingentes” (Duty Free - Quota Free), iniciativa alentada por decisiones ministeriales de la OMC.

TISA: TRADE IN SERVICES AGREEMENT



WTO OMC

Objetivos:

- Actualizar y modernizar las actuales disciplinas en materia de servicios del GATS, e incorporar aquellas que son necesarias para enfrentar las nuevas realidades.
- Demostrar que hay temas de interés transversales entre los miembros de la OMC, independiente de su nivel de desarrollo.
- La iniciativa tiene como principios básicos apuntar a la multilateralización del Acuerdo y adoptar un enfoque comprehensivo que no descarte a priori ningún sector o modo de suministro.

Negociación plurilateral conformada por: Australia, Canadá, Chile, Colombia, Corea, Costa Rica, Estados Unidos, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, México, Nueva Zelandia, Noruega, Paraguay, Paquistán, Perú, Suiza, Taipei, Turquía, Panamá y Unión Europea. Estas 50 economías (considerando a los miembros de la UE individualmente) representan 1.500 millones de personas y un PIB total de mas de 48 billones de dólares, que equivales al 68% del PIB mundial

Nuevos miembros: China y Uruguay solicitaron ser parte de las negociaciones.

Rondas: Se han realizado cinco rondas de negociaciones en 2013.

Principales disciplinas:

Trato Nacional (con un enfoque de lista negativa)
Acceso a Mercados (con un enfoque de lista positiva)

Otras disciplinas:

Reglamentación Nacional, movimiento de personas.
Regulaciones especiales para Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Servicios Financieros, Transporte Aéreo y Marítimo.

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO



- » La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) es una organización intergubernamental que reúne a 34 países comprometidos con las economías de mercado y con sistemas políticos democráticos, que en su conjunto representan el 80% del PIB mundial, y que intercambian las mejores prácticas en materia de políticas públicas, acordando estándares comunes que certifican un elevado nivel de exigencia técnica.
- » Chile participa en la OCDE desde 1993, es miembro pleno a contar del 7 de mayo de 2010, y colabora activamente con Colombia y Costa Rica en materia de experiencia de acceso a la Organización, luego que en mayo 2013 la OCDE comenzara un nuevo proceso de apertura.
- » A tres años de su ingreso a la OCDE como miembro pleno, Chile ha consolidado su participación en los Comités y Grupos de Trabajo de la Organización en París, junto a un creciente trabajo transversal en Santiago, en varios temas de políticas públicas tales como educación (acreditación), desarrollo regional y evaluación de la Contraloría (solicitado por el Contralor).
- » La práctica confirma que ser miembro de esta Organización ofrece la oportunidad de aprovechar el trabajo analítico de dicha Organización para elaborar políticas públicas de excelencia en Chile, además de ofrecer a Chile la posibilidad de plantear los temas de interés para nuestro país en las áreas de trabajo de la OCDE, que abarcan todos los ámbitos públicos salvo defensa, cultura, y deportes.

FORO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA-PACÍFICO



- » El Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), es el principal Foro para facilitar el crecimiento económico, la cooperación técnica y económica, la facilitación y liberalización del comercio y las inversiones en la región Asia-Pacífico.
- » APEC cuenta con 21 miembros que son: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Hong Kong- China, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur, Taipei Chino, Tailandia, Estados Unidos y Vietnam. Chile se incorporó oficialmente en 1994.
- » El foro se realiza cada año en una de las 21 economías y el año 2013 se llevó a cabo en Indonesia.

FORO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA-PACÍFICO



- » Las prioridades establecidas por la economía anfitriona (Indonesia) para el 2013 fueron: Lograr las Metas de Bogor e ir más allá de éstas (1994-2010-2020-2030); Alcanzar un Crecimiento Sustentable con Equidad; y Promover la Conectividad.
- » Chile continuó participando como economía líder en el proyecto sobre desarrollo de habilidades negociadoras -en el marco de la Integración Económica Regional- teniendo en cuenta la amplia experiencia acumulada por nuestro país.
- » Chile participó activamente en la Iniciativa sobre Cadenas de Suministro (SCI, por sus siglas en inglés), el cual identifica ocho “cuellos de botella” en las cadenas de suministro. Chile lidera el cuello de botella ocho que guarda relación con el tratamiento de mercancías en tránsito. En este contexto, se aprobó un proyecto APEC presentado por Chile, sobre la materia que se llevará a cabo durante el año 2014 en China.
- » Se desarrollaron cinco talleres APEC en Chile durante el 2013, en diversas materias, desde Operadores Económicos Exclusivos hasta temas de Anticorrupción y Lavado de dinero. Del mismo modo, durante el 2013 Chile en el marco del Grupo de inversiones se adjudicó un proyecto APEC para desarrollar un taller en Chile sobre Responsabilidad Social Empresarial.
- » Se sostuvieron reuniones bilaterales con Jefes de Estado y Ministros de Economías participantes, con el objeto de avanzar en otros procesos de integración, incluyendo conversaciones con países de ASEAN e Indonesia.

FOROS ECONÓMICOS MULTILATERALES

PERSPECTIVAS 2014



WTO OMC

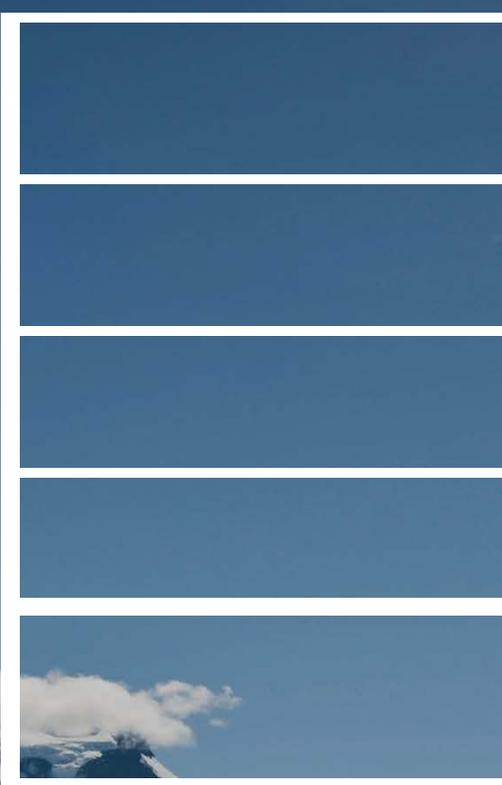


FOROS ECONÓMICOS MULTILATERALES

PERSPECTIVAS 2014

Perspectivas 2014:

- OMC:** **Implementar** lo acordado en la Ministerial de Bali en materia de Facilitación de Comercio y seguir utilizando el foro para que los países no apliquen medidas proteccionistas.
- APEC:** **Participar** activamente en el año de China como anfitrión y apoyar la prioridad de reforzar la integración económica regional en el Asia pacífico.
- OCDE:** **Continuar** aprovechando el foro para mejorar las políticas públicas en Chile a través de una cada vez más consolidada participación en la Organización, conforme áreas de trabajo prioritarias y de interés mutuo entre OCDE y los ministerios sectoriales en Chile.



01 PRESENTACIÓN

02 QUIENES SOMOS

03 NEGOCIACIÓN Y PROFUNDIZACIÓN DE ACUERDOS BILATERALES

04 PARTICIPACIÓN DE CHILE EN FOROS ECONÓMICOS MULTILATERALES

05 PROCHILE: LOGROS Y DESAFIOS

06 PROCHILE EN REGIONES

PRINCIPALES LOGROS 2013

Como entidad a cargo de la promoción de exportaciones, hemos trabajado fuertemente en fortalecer nuestra red de oficinas comerciales y regionales para cumplir uno a uno nuestros objetivos, acercándonos a nuestros clientes y desarrollando herramientas que les permitan internacionalizar sus negocios de forma integral.

A octubre 2013, los exportadores ProChile realizaron envíos a un total de 187 mercados de destino y exportaron en promedio a 7,5 países. Esto es un éxito en la tarea de apoyar la diversificación de mercados de clientes ProChile, ya que si comparamos con la base nacional de exportadores, para ellos el promedio de mercados destino es de 3,7.

El 73,54% de los clientes exportadores ha exportado a más de un mercado de destino, mientras que el 54,5% de la base nacional de exportadores exporta a más de un mercado.

Las empresas apoyadas por ProChile exportan en promedio 7,2 productos frente a los 5,5 productos promedio que la base nacional.



PRINCIPALES LOGROS 2013

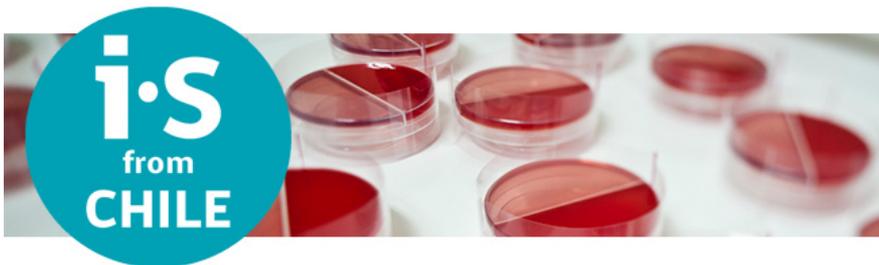
Resultado de los Exportadores que trabajan con ProChile		
Año 2013, Oct	Base Nacional Exportadores	Clientes exportadores de ProChile
Mercados Promedio	3,7	7,5
Exportan a más de un mercado	47,76%	73,54%
Productos promedio	5,2	7,2
Exportan más de un producto	58,62%	76,23%
Monto Exportado MUS\$ FOB	64.476.261	34.970.334

Un **total** de 4.095 empresas exportadoras y potenciales exportadoras (rut únicos), a octubre, han participado en actividades de promoción de exportaciones.

Diversificación de mercados

En el marco de la estrategia de diversificación de la oferta de productos y servicios exportables de Chile, organizamos:

- » **Encuentro “IS from Chile – Costa Rica”**, que contó con la participación de 40 empresas chilenas de los sectores de industrias y servicios que presentaron su oferta con el fin de consolidar su posición como un proveedor confiable y de calidad. Las empresas chilenas sostuvieron 450 reuniones con importadores de América Central.
- » **Encuentro “IS from Chile – México”**, con la participación de 35 empresas chilenas. 16 empresas de servicios y 19 de industrias, pertenecientes a distintos subsectores, concretaron más de 160 reuniones de negocios con 70 empresas mexicanas.



Diversificación de mercados



Ferias Internacionales

- » Participación en **41 Ferias Internacionales**, beneficiando a cientos de empresas.
- » En el marco de la presencia conjunta de los países de la **Alianza del Pacífico** como concepto dentro de ferias internacionales, participamos en **Anuga 2013**, en Colonia-Alemania, cada país con su propio pabellón, realizándose inauguración de los 4 stands con los embajadores. Chile participó en esta ocasión con dos pabellones país, sumando a un total de **42 empresas** chilenas exportadoras y ampliando los sectores representados.
- » Participación en la feria de innovación y emprendimiento más grande de Estados Unidos, **South by Southwest 2013**, con un pabellón país y **más de 30 emprendedores** presentes, avanzando de manera importante en el posicionamiento en el ecosistema del emprendimiento y la innovación a nivel mundial.

Diversificación de mercados



Chilean Wine Tour

- » Se **desarrolló** un nuevo formato del programa **Chilean Wine Tour**, para brindar la misma experiencia a consumidor final y al cliente ProChile. Se realizaron tres rutas en Europa, Asia y América Latina, específicamente en Polonia, Turquía, Rusia, Holanda, Taiwán, México, Panamá y República Dominicana. Las rutas contaron con la participación de 172 viñas.
- » En el marco del **Chilean Wine Tour**, implementamos **“La ruta de los sentidos”** que permite recorrer sensorialmente los diferentes valles vitivinícolas de Chile y sus nuevas denominaciones de origen: Andes, Costa y Entre cordilleras, relevando los aromas, los paisajes y sabores que las identifican.

Diversificación de mercados



Sabores de Chile

- » Se realizaron 3 rutas Sabores de Chile en Costa Rica, Colombia; Turquía, Polonia; y China y Tailandia, apoyando a 119 empresas asistentes y logrando más de 1.668 reuniones de negocios.
- » Además, se realizaron 11 eventos “Sabores” en el Buque Escuela Esmeralda.

Diversificación de mercados



Concurso de Promoción Exportaciones

- » **Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y Productos del Mar:** Realizamos el llamado a presentar proyectos para efectuarse en 2014, en caso de ser adjudicados. Se recibieron un total de 900 postulaciones de proyectos.
- » Se realizó el segundo llamado para presentación de proyectos al **Concurso de Industrias y Servicios**. Se recibieron un total de 274 postulaciones, proyectos que de ser adjudicados, podrán ejecutarse durante el 2014.
- » Entre el 6 y el 26 de noviembre, se realizó el proceso de postulación a la Tercera convocatoria de **CONTACTChile**. Se recibieron un total de 161 proyectos postulados para ejecución en el año 2014.
- » **Programa Marcas Sectoriales:** Desde la creación del programa hasta fines de 2013, se han aprobado 38 proyectos, apoyando a 21 sectores productivos representados por 25 asociaciones gremiales y corporaciones y beneficiando a más de 2.300 empresas y 21 instituciones de educación superior. Durante el último trimestre de 2013, se recibieron cinco postulaciones de proyectos de continuidad de marcas activas, cuyos resultados se conocerán durante enero de 2014.

Diversificación de mercados



Medida 49, de la agenda de Impulso Competitivo

Se puso énfasis en las sesiones de los Consejos, acordándose realizar al menos 2 sesiones al año por cada uno:

Consejo Asesor de Industrias y Servicios

- » Se han realizado tres sesiones del Consejo
- » Se han implementado las siguientes mesas de trabajo:
 - Mesa de trabajo interinstitucional para el fomento de las exportaciones de servicios, conformada por el Servicio Nacional de Aduana, Servicio de Impuestos Internos, Direcon (Serinta), el asesor tributario del Ministerio de Hacienda y un representante de la Agenda de Impulso Competitivo. Esta mesa es coordinada por ProChile y aborda temas como el Tratamiento normativo de la exportación de servicios y Capacitación en proceso de exportación de servicios.
 - Mesa de trabajo Incentivos Tributario por I+D. Participan representante del Ministerio de Economía y Corfo, y es coordinada por ProChile.

Diversificación de mercados



Consejo asesor en materia de atracción de inversión extranjera

- » Se han realizado cinco sesiones del Consejo.
- » En dos de esas sesiones se invitó especialmente a grandes inversionistas, que han invertido en diversos sectores de la economía, para recabar opiniones respecto de su experiencia. Con la información recabada en ambas reuniones se elaboró un informe que detalla las fortalezas para invertir en Chile y los principales desafíos a que se ven enfrentados los inversionistas extranjeros, el que fue enviado a los Ministros de Hacienda, Economía, Minería, Energía y Obras Públicas.

Diversificación de mercados



Alianza del Pacífico

ProChile apoyó la realización de, entre otras, las siguientes acciones:

- » Promoción conjunta en ferias internacionales de alimentos (Anuga, Seoul Food and Hotel y Fine Food India).
- » En 2012 se inició una presencia conjunta de los países de la Alianza del Pacífico como concepto dentro de ferias internacionales. En Anuga 2013, en Colonia-Alemania, participa cada país con su propio pabellón, realizándose la inauguración de los 4 stands con los embajadores. Chile participó en esta ocasión con dos pabellones país, sumando a un total de 42 empresas chilenas exportadoras y ampliando los sectores representados.
- » I Encuentro Empresarial de la Alianza del Pacífico, Cali 23 de mayo.
- » I Macrorrueda de Negocios de la Alianza del Pacífico, el 19 y 20 de junio de 2013 en Cali, Colombia. En la ocasión participaron un total de 374 empresas exportadoras representadas por 467 empresarios de los cuatro países: 137 de Colombia, 96 de Chile, 80 de México y 61 de Perú. Las empresas compradoras fueron 215, siendo Colombia la delegación más numerosa con 77, seguida por la de México con 54, Chile 44 y Perú 40.
- » Apertura de Oficinas conjuntas en Turquía y próximamente Marruecos.
- » II Foro Empresarial Alianza del Pacífico, Nueva York 25 de septiembre.

Diversificación de mercados



Programa de Consulados y Embajadas Comerciales:

- » Se está trabajando actualmente con 22 embajadas y 8 consulados.
- » A través de este programa se han logrado desarrollar 20 actividades de promoción de nuestros productos, turismo y fortalezas como destino para invertir, con un aporte de recursos de ProChile de US\$ 54.476 y US\$ 450.000.
- » Se ha logrado apoyar, generando 45 programas de trabajo para empresas exportadoras, que han visitado 18 mercados, para explorarlos o realizar negocios.

FORMACIÓN EXPORTADORA



- » Realizamos más de **68 talleres, cursos y seminarios** de generación de capacidades en gestión internacional, con la participación de 1.419 empresas.
- » Realizamos seis sesiones del **Programa Coaching Exportador** beneficiando a 53 empresas.
- » **Misiones de pre internacionalización:** Se realizaron tres con la participación de 53 empresas.
- » Se realizó la tercera versión de **Chile Branding**, con la asistencia de 100 empresarios y profesionales de empresas pequeñas y medianas.



Destacan las acciones realizadas en el marco del **Programa para la Internacionalización de la Innovación CONTACTChile:**

- » Entre el 6 y 26 de noviembre, se realizó el proceso de postulación a la III° convocatoria del Concurso CONTACTChile. Se recibieron un total de 161 proyectos para ejecución en el año 2014.
- » Actualmente tiene más de 5.000 seguidores la cuenta de Twitter @Contact_Chile.
- » Participación en actividades tales como las feria de innovación y videojuegos, South by Southwest y Game Developers Conference respectivamente en Estados Unidos, la Misión a Israel, beneficiando a más de 256 emprendedores y empresas (rut único).

INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO



Realización del **Foro de Emprendimiento e Innovación de la Alianza del Pacífico, LAB4+**, en el que participaron 60 emprendedores de los países de la Alianza en todas las actividades desarrolladas. De ellos, 20 tuvieron la oportunidad de reunirse con inversionistas en el Pitch Day. Además, contamos con la presencia de 40 panelistas expertos -naciones e internacionales- en innovación y emprendimiento. Se realizó un Workshop con 75 expertos responsables de delinear las bases para el trabajo conjunto de los países de la Alianza en la materia. Además de 1.000 asistentes a la sesión Plenaria y más de 5.000 seguidores vía streaming.

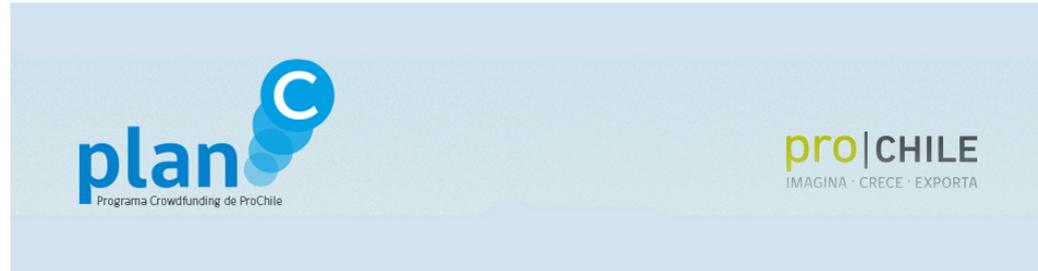


Desarrollamos un nuevo programa que se basa en el “**crowdfunding de recompensa**”. Plan C busca entregar una aproximación positiva al mundo exportador, una puerta de entrada a ProChile para los emprendedores, innovadores y pymes del país en el año de la Innovación.

Sus principales logros:

- » Se ha trabajado con 15 empresas.
- » Redujo las principales barreras logísticas y financieras para los emprendedores, innovadores y las pymes del país.
- » Permitió conocer una demanda real, online y de manera simultánea en todo el mundo virtual.

INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO



- » Bajó drásticamente las barreras financieras y de capital de trabajo.
- » Preparó a las empresas para el mundo internacional de ventas c2c (Ebay, Olx, Craigslist, Mercadolibre, etc) y b2c (Amazon, overstock, Woot, Alibaba, etc.) fuera de Chile.
- » Tiene como perfil a empresas nuevas: producto diferenciado y exportable; que tengan capacidad de producción actual; interés por exportar y tamaño de facturación acotado.
- » Se generaron y filmaron 11 módulos de capacitación en e-commerce en 4 regiones del país.
- » El caso más exitoso comprometió la visita de 4 aportantes a Chile y recaudó el 170% de su meta.

COBERTURA



- » **Enexpro:** Realizamos la segunda versión del Encuentro Exportador en Santiago y Concepción, donde participaron 38 Agregados Comerciales que sostuvieron más de 800 reuniones con exportadores interesados en tener más información para facilitar la inserción de sus productos y servicios en el mundo.
- » A nivel regional en 2013, ProChile experimentó un cambio en la forma de trabajar desde las oficinas regionales, transformándose éstas en Centros Exportadores. Los potenciales exportadores y emprendedores cuentan con ejecutivos especializados para atender a todos sus requerimientos, realizando visitas a terreno y manteniendo una constante interacción con ellos.
Esta transformación permitió aumentar la cobertura nacional, aportando directamente a la meta institucional de cobertura. Además se generó un nuevo modelo de atención y asistencia al exportador, basado en carteras de clientes para atender de forma segmentada a los exportadores y potenciales exportadores.

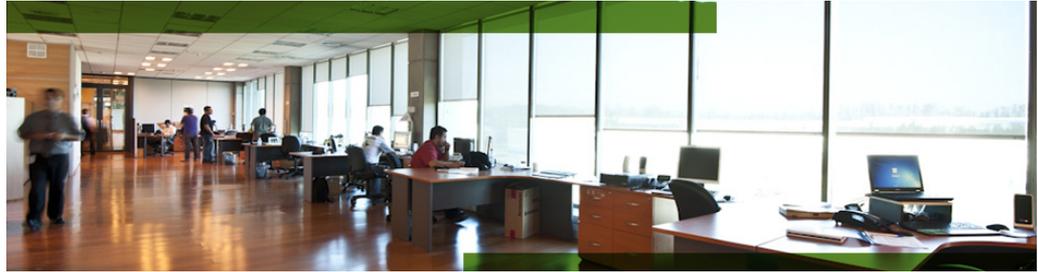
Esta estrategia se tradujo asimismo en la descentralización de las actividades en las regiones. Es así como 3 de cada 4 de nuestras actividades se realizaron fuera de Santiago.

COBERTURA

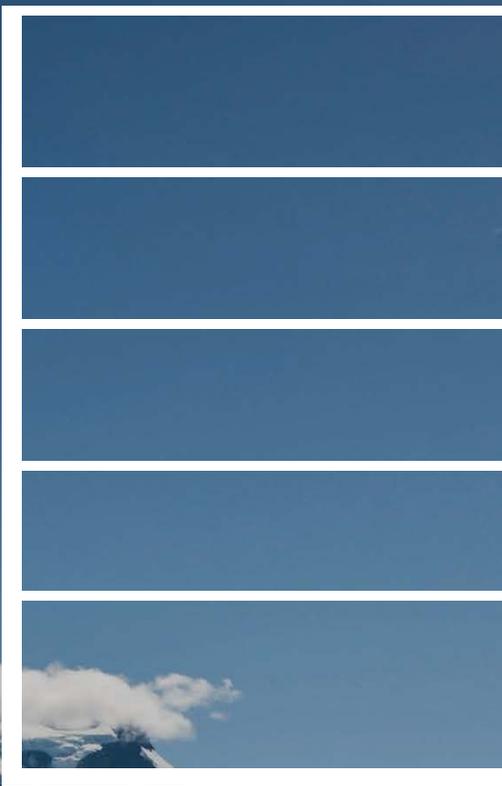


- » Realizamos la 5° Cumbre Austral, en Puerto Varas. En la ocasión se reunieron 93 exportadores de las regiones de Los Ríos, Los Lagos, Aysén y Magallanes, con 13 importadores traídos especialmente por ProChile desde China, India, Emiratos Árabes, Rusia, México, Brasil, Perú, Colombia y Costa Rica, logrando un total de 195 reuniones de negocios.
- » En alianza público-privada con la Cámara Regional de Comercio de Valparaíso se realizó el XVI Encuentro Exportador en Valparaíso. En la ocasión 5 agregados comerciales de Chile en China, India, Ecuador, Bolivia y Reino Unido, más 26 importadores de diversos países, sostuvieron más de 300 reuniones de negocios con empresas chilenas.
- » Organizamos en conjunto con Revista Capital, la III° Cumbre de la Sustentabilidad.
- » Organizamos el Tercer Encuentro Internacional de la Industria Forestal, Encuentro Forestal, ocasión donde representantes de 60 empresas exportadoras de las regiones del Maule, Biobío y La Araucanía sostuvieron un total de 270 reuniones de negocios con 23 importadores traídos desde 14 países.

DESAFÍOS PROCHILE 2014



- » **Ampliar** la cobertura de atención, con énfasis en las pequeñas y medianas empresas exportadoras, a través de los servicios y herramientas de ProChile, debidamente segmentados de acuerdo a sus necesidades, con el objetivo de apoyar sus exportaciones de manera sostenible en el tiempo.
- » **Potenciar**, a través de las herramientas de formación exportadora, a las empresas pequeñas y medianas exportadoras, para que logren realizar exportaciones sostenibles o diversificar sus mercados de destino.
- » **Promover** que las empresas pequeñas y medianas con potencial exportador que hacen uso de las herramientas de formación exportadora, inicien con éxito el proceso de internacionalización.
- » **Fortalecer** el apoyo a innovadores y emprendedores, con las herramientas específicas que cuenta actualmente ProChile y que permitirán internacionalizar sus emprendimientos, de manera de contribuir a posicionar a Chile como un exportador de talento, creatividad y valor agregado.



01 PRESENTACIÓN

02 QUIENES SOMOS

03 NEGOCIACIÓN Y PROFUNDIZACIÓN DE ACUERDOS BILATERALES

04 PARTICIPACIÓN DE CHILE EN FOROS ECONÓMICOS MULTILATERALES

05 PROCHILE: LOGROS Y DESAFIOS

06 PROCHILE EN REGIONES

PROCHILE REGIONAL



» Arica y Parinacota

» Tarapacá

» Antofagasta

» Atacama

» Coquimbo

» Valparaíso

» Metropolitana

» Libertador Gral. Bernardo O'Higgins

» Maule

» Biobío

» La Araucanía

» Los Ríos

» Los Lagos

» Aysén

» Magallanes



**Arica y
Parinacota**

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL ARICA Y PARINACOTA**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Durante 2013, la Dirección Regional de Arica y Parinacota se destacó en la entrega de apoyo y asistencia tanto a exportadores, potenciales exportadores de bienes y servicios y empresas/emprendimientos regionales, contribuyendo a la diversificación e internacionalización de nuevos mercados, como al desarrollo de capacidades exportadoras. Esta gestión tiene como objetivo disminuir las brechas que comúnmente tienen las empresas cuando pretenden internacionalizarse.
- » Se beneficiaron alrededor de 150 empresas exportadoras o con potencial exportador y emprendedores, a través de:
 - 3 talleres/seminario, que llevaron por nombre “Transformándose en exportador”, “Marketing digital para pymes” y “Oportunidades de mercado en Perú y Bolivia”.
 - Empresas regionales ganaron Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y de Productos del Mar, para efectuar misiones comerciales a Emiratos Árabes, Estados Unidos, Canadá, Bélgica, Sudáfrica y Bolivia.



PRINCIPALES LOGROS 2013

- Ciclo de videoconferencias con el Ministerio de Agricultura, oficinas comerciales de ProChile y las agregadurías agrícolas. Estas se llevaron a cabo con México (México DF) y Estados Unidos (Washington DC), con las que 20 agricultores pudieron informarse de primera fuente de las oportunidades y desafíos para la exportación del tomate, pimentón y cebolla, entre otros productos a dichos mercados.
- Programa de Internacionalización de emprendimientos “Plan C”, incluyendo a una empresa regional que concretó su primera exportación.
- Coordinación con las oficinas comerciales para la construcción de agendas comerciales para diferentes empresas regionales en Sudáfrica, Bolivia, Estados Unidos, entre otros países, con el fin de atraer inversiones en el extranjero. Destaca la misión hecha a España.
- 2 Encuentros binacionales (Chile - Perú); el primero realizado en junio en Arica como también en Tacna, y el otro en la ciudad de Iquique, ambos participando con delegación de empresarios de la región.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

Con el objetivo de contribuir a la competitividad de las empresas y aportar al dinamismo productivo de la Región de Arica y Parinacota, el trabajo durante 2014 seguirá la misma línea de 2013:

- **Apoyar** el aumento del número de empresas que se inician en el proceso de exportación a través de los talleres de formación institucional, como también vinculación (Apalancamiento) a otros instrumentos del estado como los programas de emprendimientos locales (PEL), proyectos asociativos de fomento (PROFO), entre otros.
- **Apoyar** en la diversificación de mercados para las empresas que actualmente exportan a un solo destino.
- **Capacitar** a empresas en diversas temáticas que les permitan disminuir asimetrías de información en el proceso de internacionalización.
- **Impulsar** mesas sectoriales exportadoras y/o potenciales.

Para complementar la línea de trabajo para este 2014 con el sector exportador y potencial exportador, se apalancarán recursos del Fondo Nacional de Desarrollo Regional de Arica y Parinacota.





Tarapacá

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL TARAPACÁ**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Se generaron alianzas estratégicas con la red de fomento del estado y actores claves relevantes del sector privado (gobierno regional, asociaciones gremiales, corporación de desarrollo productivo, entre otros), logrando articular coordinadamente acciones de promoción comercial internacional de mayor envergadura, en los ejes priorizados de la región: Turismo, Servicios logísticos, Proveedores de la Minería y Gourmet.
- » Internacionalización de la primera rueda de negocios minera de la región, gestionando la traída de tres de las principales mineras de Latinoamérica (Hochschild Perú, Yamana Gold Argentina y San Cristóbal Bolivia). Además, se realizó un seminario de internacionalización en el marco de la actividad y se sostuvieron más de 1.000 reuniones de negocios entre las 52 empresas proveedoras asistentes y las mineras invitadas.



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Ampliación de la cobertura de clientes, con apoyo en terreno a los empresarios, con más de 40 visitas para diseñar sus estrategias de internacionalización. Asimismo se utilizaron los canales de difusión de socios estratégicos para mejorar cobertura (“Compite más Mil”, “Emprende Chile”, Universidad Arturo Prat y Asociación de Industriales de Iquique). A través de estas redes se captaron sobre 20 nuevas empresas que comenzaron, junto a ProChile, con la dinámica de la Internacionalización.
- » Foco en la pyme no exportadora con potencial (por ejemplo Puro Norte y comunidades indígenas), entregándoles herramientas de internacionalización con un ciclo de tres talleres para desarrollar sus capacidades.
- » Encuentro Binacional (Chile – Perú) incorpora por primera vez a la Región de Tarapacá como sede del evento. Contempló un seminario de oportunidades comerciales y rueda de negocios con más de 300 reuniones, proyectando negocios por 4 millones de dólares entre las 70 empresas asistentes.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Consolidar** internacionalmente los sectores productivos con los que actualmente trabaja la Región, tales como proveedores mineros (con Latinoamérica como objetivo), biotecnología (con Estados Unidos y Alemania como objetivo) y servicios logísticos (con foco en Bolivia y Brasil).
- » **Continuidad** del trabajo de pre internacionalización, a través de nuevas herramientas que se ajusten a las necesidades de las empresas, como los coaching sectoriales.
- » **Concentrar** actividades en los mercados de la Alianza del Pacífico.
- » **Continuar** en el desarrollo de la oferta exportable regional los productos de las comunidades indígenas: textil, quínoa y ajo.





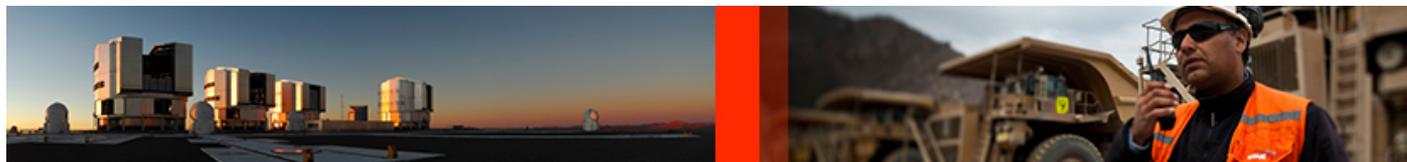
Antofagasta

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL ANTOFAGASTA**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Durante 2013, la Dirección Regional de Antofagasta se destaca por la participación en la Feria Internacional Minera EXPONOR 2013, en la cual se logró:
 - Realización de un Workshop Internacional con una empresa minera y dos asociaciones vinculadas a la gran minería. Por parte del empresariado chileno, asistieron al workshop 43 personas.
 - Como resultado de esta actividad, se logra dar a conocer la oportunidad que tienen los proveedores mineros de Chile de ingresar a estos mercados, cuyas demandas fueron entregadas por los mismos empresarios expositores.
 - Difusión en prensa sobre nuestro apoyo a la feria y al sector: Revista Área Minera, 17 Sept. 2012, Revista Norte Minero, edición de junio y julio 2013, diario El Mercurio de Antofagasta, 18 de junio de 2013.
 - Premiación por parte de los organizadores de la Feria Exponor, en reconocimiento al trabajo realizado en conjunto.
 - Preparación agendas de trabajo para inversionistas de:
 - India, quienes vinieron con interés en energías limpias para el sector minero.
 - Inglaterra e Italia, quienes vinieron con la intención de establecer alianzas comerciales con empresas regionales.



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Se apoyó el desarrollo exportador del sector de servicios mineros, que se tradujo en la apertura de nuevos mercados: Aguamarina S.A. a Australia y Estados Unidos de Norteamérica, Reymat Ltda. a Australia, Globalmaq Ltda. a Ecuador y Colombia y Duncan Ingeniería Ltda. a Perú.
- » La región participa en la feria Aimex de Australia, donde se generan acuerdos comerciales en materias de biominería, alianzas con empresas australianas para la representación de tolvas sobredimensionadas, entre otros.
- » Entrega de herramientas de promoción de exportaciones de bienes y servicios, beneficiando a cerca de 300 empresas exportadoras o con potencial exportador, a través de seminarios, talleres, concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y de Productos del Mar, ferias internacionales y concurso CONTACTChile.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Diversificación** de exportaciones, a través del proyecto al Fondo Nacional de Desarrollo Regional.
- » **Se postularán** iniciativas que permitan a las empresas exportadoras y con potencial exportador conocer y prospectar y/o penetrar nuevos mercados, en especial para empresas que forman parte de la red Endeavor Atacama.
- » **Realización** de Encuentro Macrozonal Minero.





Atacama

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL ATACAMA**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Durante 2013, la Dirección Regional de Atacama se destacó en la inducción de empresas en los mercados internacionales para cerca de 80 empresas exportadoras y con potencial exportador, levantando información in situ de las oportunidades de mercado, potencialidades de la oferta exportable regional y el conocimiento de mercado. Es así como se realizaron misiones de prospección comercial en China, Holanda, España, Rusia, Panamá, Costa Rica y Hong Kong.
- » Encuentros Comerciales en Argentina y Brasil, en el ámbito de la Integración Vecinal, en donde participó el Equipo Económico de Atacama.
- » Seminario de oportunidades comerciales de la oferta exportable de Atacama en Campo Grande Brasil.
- » Elaboración de material de promoción visual: Revistas de Integración Vecinal y segunda edición del libro “Atacama Desierto Vivo”.
- » Presencia de un stand de ProChile en el Rally Dakar 2013, que cautivó a la prensa internacional y a los pilotos que lo visitaron.
- » Participación en Misión Comercial a Rusia con productores de Uva de mesa y Pasas, obteniendo ventas que superaron los USD 600.000.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Aprovechando** la realización del Rally Dakar 2014, se dará a conocer la oferta exportable de Atacama, difundiendo a nivel internacional el carácter productivo del desierto más árido del mundo. En dicho evento ProChile contribuirá con un stand permanente de productos regionales y del país para difundir la oferta exportable, donde se realizará degustación de uva de mesa de exportación, vinos, productos del mar y aceitunas.
- » **Contribuir** a la internacionalización de servicios mineros de la región de Atacama, a través de iniciativas a nivel internacional (misiones comerciales) y de apoyo a la feria internacional/regional “Atexpo 2014”, que se realizará en octubre de 2014, a través de la ejecución de un Workshop, en donde se beneficiarán 50 empresas.
- » **Generar** inteligencia de mercado, a través de la ejecución de misiones de prospección comercial, beneficiando a 30 empresas.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Apalancar** recursos del Fondo Nacional de Desarrollo Regional para potenciar y complementar el trabajo con el sector exportador de la región de Atacama.
- » **Desarrollo** de un Encuentro Multisectorial con invitación de importadores y Ruedas de Negocios en Copiapó, beneficiando a 50 empresas.
- » **Desarrollo** de un diplomado en Comercio Internacional de Bienes y Servicios, dirigido al sector productos del mar y agroindustrial de Atacama, con modalidad presencial, licitándose los servicios, con cargo al proyecto Fondo Nacional de Desarrollo Regional.





Coquimbo

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL COQUIMBO**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Durante 2013, la Dirección Regional de Coquimbo generó diversas instancias de capacitación en las tres provincias para contribuir al desarrollo regional y fortalecer la base exportadora.
- » Hubo trabajo permanente con más de 50 empresas productoras y comercializadoras de bienes y servicios con mayor valor agregado, para que la relación entre exportaciones regionales cobre y no cobre tenga una menor brecha (sobre 80% de exportaciones regionales corresponden al sector minero, principalmente de cobre).
- » Apoyo a la imagen del turismo regional, en eventos como el Dakar, visitas de expertos y prensa internacional.
- » Trabajo permanente con potenciales exportadores que hoy comercializan sus productos mediante terceros, algunos de ellos incluso en otras regiones, para que se conviertan en exportadores directos.



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Trabajo coordinado con beneficiarios del Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y de Productos del Mar para que sus estrategias fueran implementadas exitosamente para beneficio comercial de cada una de ellas y de la imagen regional.
- » Trabajo coordinado con entidades regionales públicas y privadas para desarrollar acciones de alto impacto como Dakar, Seminario Internacional Túnel de Agua Negra y 1ª Rueda de pre internacionalización de la Región de Coquimbo.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Contribuir** mediante charlas y talleres a la motivación y conocimientos para lograr una mayor diversificación de los productos y/o servicios, empresas y mercados de exportación desde la Región de Coquimbo.
- » **Se mantendrá** el trabajo con empresas que presenten oferta con mayor valor agregado, para que la relación entre exportaciones regionales cobre y no cobre tenga una menor brecha, destacando productos de la agroindustria y diversos servicios.
- » **Fortalecer** las alianzas para el desarrollo de la imagen internacional del turismo regional, con énfasis en la oferta de intereses especiales.
- » **Fortalecer** el trabajo coordinado con entidades públicas y/o privadas para el desarrollo de acciones y estrategias conjuntas.





Valparaíso

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL VALPARAÍSO**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » La Dirección Regional de Valparaíso durante 2013 se destacó en la entrega de herramientas de promoción de exportaciones de bienes y servicios, beneficiando a cerca de 350 empresas exportadoras o con potencial exportador (39 de ellas con alta innovación en su producción) a través de seminarios, talleres, Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y de Productos del Mar, Ferias internacionales, Ruedas de Negocios en el marco del Encuentro Empresarial de Viña del Mar, entre otros.
- » Se gestionó el asesoramiento a 21 empresas exportadoras y con potencial exportador que desarrollaron acciones de promoción en mercados asiáticos y nórdicos apoyados a través del Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y Productos del Mar.
- » Apoyo a estrategias de internacionalización de empresas de la Región de Valparaíso de sectores productivos a potenciar de acuerdo a la Estrategia de Desarrollo Regional, como la Agricultura y Agroindustria, Productos del Mar, Servicios Educativos, Turismo, Industria y Tecnología, alcanzando a 40 nuevos exportadores y 157 clientes de la Oficina Regional de Valparaíso.



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Se desarrollaron acciones de promoción de exportaciones de apoyo al sector educacional, de manera de posicionar a Valparaíso como “Región Universitaria”. Entre estas acciones tenemos: Delegación de cuatro universidades chinas de la provincia Guizhou y universidades locales en el marco del Encuentro Empresarial, Participación en la feria “China Education Expo”, Participación en feria EAIE en Estambul, Participación en Misiones de Doctorados Acreditados a Colombia, Perú y Ecuador. En estas acciones se beneficiaron 8 universidades locales.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Aumentar** la cobertura de clientes de la Región de Valparaíso, con énfasis en empresas innovadoras.
- » **Asesorar** a empresarios de la Región de Valparaíso en la búsqueda de nuevos mercados para la diversificación de sus bienes y servicios.
- » **Facilitar** la ejecución de más de 50 iniciativas empresariales de promoción de exportaciones, amparadas por los Concursos de Promoción de Exportaciones de ProChile.
- » **Capacitar** a más de 100 empresas de la Región de Valparaíso en temáticas relativas a “Oportunidades Comerciales en los Mercados Externos”.
- » **Colaborar** en el posicionamiento de la Región de Valparaíso como Región Universitaria de acuerdo a los lineamientos de la Estrategia de Desarrollo Regional de la Región de Valparaíso.





Metropolitana

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL METROPOLITANA**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Durante 2013, la Dirección Regional Metropolitana generó diversas instancias en la entrega de información respecto a las herramientas institucionales de promoción de exportaciones de bienes y servicios.
- » El trabajo de esta Dirección Regional ha permitido atender a un total de 1.503 empresas, quienes se han visto beneficiados a través del apoyo a generación de capacidades exportadoras y desarrollo de estrategias comerciales, difusión de información comercial, generación de contactos de negocios, informes comerciales y apoyo en la gestión de promoción de exportación.
- » Se ha establecido un trabajo de apoyo permanente con 70 empresas beneficiarias del Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y de Productos del Mar, a objeto de que sus estrategias de internacionalización puedan ser llevadas a cabo exitosamente.
- » Trabajo en coordinación con entidades públicas y privadas de la región, las cuales han permitido una mayor difusión de la gestión institucional y por ende el trabajo realizado por la Dirección Regional, tales como participación en Arriba Mi Pyme, LAB4+, Talleres y Seminarios.
- » A través del Departamento de Desarrollo de Capacidad Exportadora, se realizaron 4 talleres para potenciales exportadores convocando a alrededor de 60 empresas.



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Se convocaron y organizaron 69 Agendas en la invitación de compradores internacionales, participando de esta actividad un total de 151 empresas de la región y hasta la fecha se tiene conocimiento del cierre de negocios por un monto de US\$790.000.
- » Se han elaborado 11 Agendas de Negocios para empresarios chilenos con el apoyo de varias Oficinas Comerciales.
- » 311 empresas de la región han utilizado las distintas herramientas de ProChile, tales como Coaching Exportador, Sabores de Chile, Ferias Internacionales, Concursos, Talleres de Mercado y Chilean Wine Tour.
- » Visita de la Caja Costarricense de Seguro Social, sector insumos médicos. Esta institución internacional tuvo la oportunidad de visitar a 9 empresas de la RM.
- » Se han realizado 23 videoconferencias con los mercados de Colombia, Perú, México, Brasil y Los Angeles (Estados Unidos).
- » El espacio de Asistencia al Exportador en sus diferentes modalidades de atención (presencial, telefónica y virtual) ha atendido a partir de mayo a un total de 2.869 usuarios.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Continuar** en la misma línea de trabajo de 2013, que es contribuir a la competitividad de las empresas y aumentar el dinamismo de la región.
- » **Lograr** una mayor diversificación de los productos y/o servicios, empresas y mercados de exportación desde la Región Metropolitana.
- » **Fortalecer** los lazos con entidades públicas y/o privadas para el desarrollo de acciones y estrategias de apoyo a las empresas.
- » **Continuar** con la difusión de las herramientas, que permitan acercar a un mayor número de potenciales clientes para poder internacionalizar sus productos.
- » **Apoyar** el aumento del número de empresas que se inician en el proceso de exportación a través de los talleres de formación institucional.
- » **Impulsar** el desarrollo de mesas sectoriales de la región para empresas exportadoras y con potencial exportador.





**Libertador
Gral. Bernardo
O´Higgins**

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL DEL LIBERTADOR BERNARDO
O´HIGGINS**

PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Durante 2013, cerca de 200 empresas de la región se vieron beneficiadas por diferentes herramientas de ProChile. Dentro de los sectores que trabajaron de la mano con este Centro Exportador destacan fruta fresca, deshidratada y frutos secos, vinos, apícola y aceite de oliva.
- » Con respecto a las postulaciones al Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y de Productos del Mar, aumentó el número de proyectos presentados en un 83,8% con respecto al concurso anterior, lo que significa que se postularon un total de 114 proyectos, siendo la segunda Región con más proyectos (junto con la VIII y exceptuando la RM), sólo superada por la VII.
- » 5 proyectos postularon al Concurso de Industrias y Servicios.
- » En conjunto con el Departamento de Desarrollo de Capacidad Exportadora se realizaron 6 actividades regionales, donde destacan iniciativas como el Coaching Empresarial y el Ciclo de Talleres “Fortalece tu Estrategia Exportadora”. En total se contabilizaron 80 empresas RUT único que asistieron y se capacitaron.
- » Lanzamiento en la región a nivel nacional del Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y de Productos del Mar 2014, contando con más de 110 asistentes.
- » Se visitaron 108 empresas y se entregaron más de 19 estudios con información comercial, estratégica o estadística.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Establecer** dos grupos de coaching: Uno de tipo “emprendedor” para empresas que se encuentran con ventas nacionales sólidas y con potencial exportador y otro de tipo “exportador” para empresas que ya están exportando, con exportaciones incipientes o que se encuentran muy cerca de hacerlo.
- » **Realizar** al menos 6 análisis de exportaciones sectoriales, poniendo énfasis en los siguientes sectores: fruta fresca, fruta seca, deshidratada, vinos, rubro apícola, aceites de oliva y productos agroindustriales.
- » **Generar** a lo menos 4 instancias de conversación y conocimientos de mercados a través de desayunos sectoriales geográficos, a través de videoconferencias, con las Oficinas Comerciales más demandadas por los empresarios regionales, así como también con los geográficos involucrados, poniendo énfasis en los 5 mercados más demandados en el FPESA 2014, que fueron Estados Unidos, China, Alemania, Brasil y Colombia.
- » **Generar** alguna herramienta para difundir de manera constante tanto el trabajo de ProChile en la región como las actividades a realizar, educar a emprendedores y empresarios, mostrar casos de éxito, etc.





Maule

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL DEL MAULE**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » En la convocatoria del Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y Productos del Mar para 2014, donde se obtuvo el primer lugar a nivel regional y segundo a nivel nacional, con un total de 127 proyectos postulados y una representación de 83 empresas regionales. Esto constituye un incremento del 48% respecto del año anterior.
- » Realización de la primera Rueda de Negocios de Alimentos, realizada en septiembre, en donde participaron 22 importadores extranjeros de 13 países distintos, más de 70 empresas regionales y donde se lograron más de 300 reuniones de negocios.
- » En el área de capacitación y entrega de oportunidades de negocios se realizaron 8 talleres con un total de 236 asistentes, dos misiones de pre internacionalización con 12 empresas participantes, un coaching exportador donde se capacitaron a 12 empresas y una misión comercial con 13 empresas beneficiadas.
- » De los 8 talleres realizados durante el año, 4 de ellos se realizaron en las provincias de Curicó y Linares. Además se trabajó con un plan de visitas mensual logrando una mejor cobertura de ambas provincias a través de nuestras antenas móviles.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Lograr** la aprobación del proyecto presentado al Fondo Nacional de Desarrollo Regional, con lo cual se obtendrían recursos para el periodo 2014-2015, en donde los objetivos principales son la diversificación de mercados y/o productos, capacitación de empresas para la internacionalización de sus productos y/o servicios y la generación de oportunidades concretas de negocios a través de actividades como la Rueda de Negocios.
- » **Aumentar** la cobertura de clientes con exportaciones sobre los US\$60.000 y continuar potenciando el desarrollo de actividades en las provincias de Curicó y Linares, a través de las antenas regionales.





Biobío

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL DEL BIOBÍO**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Durante 2013, la Dirección Regional del Biobío se destacó en la entrega de herramientas de promoción de exportaciones de bienes y servicios, beneficiando a cerca de 497 empresas exportadoras o con potencial exportador a través de Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y Productos del Mar, talleres, seminarios, Ferias internacionales, programa CONTACTChile, rueda de negocios, coaching, entre otros.
- » Se participó activamente en mesas público-privadas para el lineamiento de estrategias y apoyos al desarrollo de la región en el ámbito del trabajo de ProChile, destacándose: Mesa COMEX, Mesa Agroalimentaria y Mesa Forestal.
- » Se desarrolló ENEXPRO 2013 (Encuentro Exportador) que consideró una sesión plenaria con cerca de 400 empresas participantes y ruedas de negocios con la participación de 26 agregados comerciales de ProChile en el mundo, que tuvieron reuniones con más de 100 empresarios.
- » Se desarrolló el Tercer Encuentro Internacional de Negocios de la Industria Forestal donde participaron 20 importadores de 14 países, que se reunieron con 60 empresas de la Macrozona Sur.



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Se desarrolló a través del Fondo Nacional de Desarrollo Regional un video promocional de la Región del Biobío doblado y subtitulado en ocho idiomas, donde se muestra su oferta exportable y oportunidades de inversión.
- » Se logró traer al Biobío por segunda vez el Concurso Mundial del Vino de Bruselas, presentando la Región del Biobío como una zona de gran potencial vitivinícola a nivel mundial. En esta oportunidad se desarrolló en el Valle de Las Trancas, comuna de Pinto.
- » Se coorganizó una misión multisectorial a Neuquén y Bahía Blanca, Argentina, promoviendo la integración vecinal y mostrando la Región del Biobío como un centro logístico y de negocios de la Macrozona Sur de Chile.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Lograr** una cobertura de un 60% de clientes utilizando instrumentos y/o programas de la región.
- » **Trabajar** fuertemente en la diversificación de mercado de clientes regionales, realizando una estrategia que permita el uso de instrumentos de ProChile como Sabores de Chile, Chilean Wine Tour, Ferias Internacionales y los concursos existentes.
- » **Planificar** realización de actividades que busquen sinergias y coordinaciones a nivel sectorial de interés para las empresas de la región, coordinadas con aquellas que serán realizadas a nivel nacional.
- » **Buscar** sinergias con CORFO, INNOVA BIOBIO y SERNATUR dentro de otros entes públicos, complementando instrumentos y desarrollo de estrategias.
- » **Contemplar** misiones sectoriales, traída de importadores, seminarios y talleres, capacitación al sector exportador y difusión de la oferta exportable regional.





La Araucanía

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL DE LA ARAUCANÍA**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Durante 2013, la Dirección Regional de La Araucanía se destacó en la entrega de herramientas de promoción de exportaciones de bienes y servicios, beneficiando a cerca de 130 empresas exportadoras o con potencial exportador (con cobertura de más de 2.000 productores asociados), a través del Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y Productos del Mar, CONTACTChile, 4 Ferias Internacionales, Sabores de Chile, elaboración de agendas de negocio y Ruedas de Negocios en México y Colombia. En el ámbito formación se realizaron misiones de preinternacionalización, talleres, seminarios, entre otros. Adicionalmente destaca la participación de más de 400 usuarios en seminarios de difusión de exportación frutícola y una misión comercial de 5 artesanos mapuches a Ecuador.
- » Apoyo a sectores agroalimentarios con mayor potencial, tales como lupino, avena, berries y carnes.
- » Realización de primeros proyectos regionales dentro del programa Plan C de Crowdfunding con 2 emprendedores beneficiados de Temuco.



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Primera exportación de vinos del valle de Perquenco, primer envío de carnes a Corea del Sur, primer envío de flores a Rusia y primer envío de mantequilla a Rusia. Empresas apoyadas por el Centro Exportador de La Araucanía con instrumentos tales como los Concursos de Promoción de Exportaciones, Sabores de Chile, Ferias, Misiones de Apertura de Mercado, traída de importadores y Coaching Exportador.
- » Se participó activamente en mesas público privadas para el lineamiento de estrategias y apoyos al desarrollo de la región en el ámbito del trabajo de ProChile, destacándose la Mesa COMEX y en el Gabinete Regional Económico con SEREMI de Economía, Corfo, Sercotec y Sernatur.
- » Se participó con seis empresarios en el Tercer Encuentro Internacional de Negocios de la Industria Forestal donde participaron 20 importadores de 14 países, que se reunieron con 60 empresas de la Macrozona Sur. Se trajo a la región y a reuniones con empresarios a 5 importadores forestales de Estados Unidos, Brasil, Australia, Panamá y China.
- » Se lograron dos adjudicaciones de proyectos con fondos regionales: un Fondo Nacional de Desarrollo Regional por 168 millones y un programa CONADI de apoyo al exportador mapuche por 150 millones, ambos primeros en la historia regional.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Lograr** una cobertura de un 60% de exportadores regionales utilizando instrumentos, programas y/o servicios de Prochile.
- » **Contribuir** a la diversificación de mercado de clientes regionales y aumento de productos de valor agregado, realizando una estrategia que permita el uso de instrumentos de ProChile selectivamente y la generación de redes regionales.
- » **Buscar** sinergías con CORFO, SERNATUR, Agencia de Desarrollo Regional, SOFO, y CorpAraucanía dentro de otros entes públicos y privados, complementando instrumentos y desarrollo de estrategias.
- » **Desarrollar** el primer Fondo Nacional de Desarrollo Regional de fomento de exportaciones a nivel regional, con tres actividades: traída de 7 periodistas internacionales, diplomado en comercio exterior para 15 empresarios y una rueda de negocios internacional con un seminario. Con la traída de importadores extranjeros a la región se espera beneficiar a 40 empresas.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Desarrollar** el primer programa CONADI-ProChile para fomentar las capacidades de internacionalización de empresarios mapuches. Se realizará un curso de comercio exterior para 30 beneficiarios, dos grupos de Coaching exportador de 10 personas, misiones de preinternacionalización para 10 empresarios, visitas a ferias internacionales y prospección de mercado para 10 empresarios, misión de penetración para 5 empresarios, participación en ferias internacionales con stand para 3 empresas, invitación de importadores y showroom regional de oferta exportable mapuche.
- » **Fortalecer** a los empresarios exportadores de la región mediante la continuación del ciclo de talleres, cursos y seminarios, difusión de nuevas oportunidades comerciales, mayor conocimiento de los mercados y aplicación de los planes estratégicos sectoriales.





Los Ríos

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL DE LOS RÍOS**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Durante 2013, el Centro Exportador de Los Ríos enfatizó el trabajo con las industrias creativas apoyándolas con la traída de reconocidos expertos nacionales e internacionales para las áreas de videojuegos y música.
- » En el área de alta tecnología se apoyaron innovadoras iniciativas como la primera exportación de semen bovino y la exportación de una enzima del abalón para el análisis y detección de drogas. Se implementó un ciclo de 6 talleres de capacitación a empresas exportadoras y/o con potencial exportador, beneficiando a un total de 204 empresas.
- » Se realizó la II Rueda de Negocios para el Sector Lácteo totalizando 64 reuniones de negocios entre empresas exportadoras y 6 importadores latinoamericanos.



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Se ejecutaron 17 proyectos de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y 2 misiones empresariales; una a China con empresas del sector forestal y otra a Colombia, con un grupo de empresas del turismo como término del proceso de coaching exportador, alineándose con la Política Regional de Turismo.
- » Se trabajó en conjunto con el Gobierno Regional en la definición y formulación de una estrategia de Imagen Región, al alero de Imagen de Chile, que se centró en recoger las características e identidad del territorio, relevando su patrimonio y legado cultural. Hoy la Región de Los Ríos cuenta con su propia Imagen de Marca Región para su promoción nacional e internacional.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Focalizar** la gestión y apoyo a los sectores exportadores emergentes de las industrias del conocimiento en las áreas de biotecnología y desarrollo de software aplicados a soluciones productivas.
- » **Continuar** el ciclo de formación a empresas, concentrándose en la capacitación de empresas exportadoras y de empresas innovadoras con potencial de internacionalización.
- » **Profundizar** las relaciones económicas con la Provincia de Yunnan de China en el marco del convenio de hermanamiento suscrito este año, a través de la organización de una misión multisectorial a Kunming.





Los Lagos

CUENTA PÚBLICA 2013: DIRECCIÓN REGIONAL DE LOS LAGOS



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Durante 2013, la Dirección Regional de Los Lagos se destacó en la entrega de herramientas de promoción de exportaciones de bienes y servicios, beneficiando a cerca de 243 empresas exportadoras o con potencial exportador, a través de su participación en Talleres, V Cumbre Austral, Coaching Exportador, Ferias Internacionales, Sabores de Chile y traída de importadores, entre otros.
- » Realización de la V Cumbre Austral con cerca de 300 asistentes y que en su rueda de negocios contó con la participación de 68 empresas exportadoras o con potencial exportador, generándose 198 reuniones de negocios con 13 importadores de los sectores de Productos del Mar, Servicios Acuícolas y Alimentos Elaborados.
- » Se capacitaron a través de talleres a 75 empresas en áreas de Marketing, Finanzas, Certificación Halal y oportunidades de mercado para Productos del Mar en India, China, Tailandia y para el sector Forestal en China.
- » Se potenciaron los sectores de productos del mar y alimentos elaborados a través de la gestión y supervisión de proyectos de concurso, beneficiando a 16 empresas exportadoras.



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Se organizaron agendas para 5 empresas importadoras que visitaron la región de los mercados de China, Egipto, Brasil, Costa Rica y México y 12 Periodistas Gastronómicos y/o Chef de mercados europeos, americanos y asiáticos.
- » Se potenció el sector de Servicios Acuícolas realizando un Coaching Exportador en el cual participaron 7 empresas del sector.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Capacitar** al menos a 55 empresas exportadoras o con potencial exportador de la región a través talleres y/o seminarios con el objeto de apoyar sus procesos de internacionalización y la detección de oportunidades comerciales.
- » **Aumentar** la cobertura de atención de empresas exportadoras de la región, principalmente de sectores de productos del mar, alimentos elaborados y servicios para la acuicultura.
- » **Aumentar** el uso de herramientas de promoción de exportaciones a nivel regional, tales como generación de agendas de negocios, participación en ferias, contactos con importadores, proyectos en los Concursos de Promoción de Exportaciones, de forma de consolidar el rol de ProChile como la entidad pública encargada de promover las exportaciones en la región.
- » **Incentivar** la exportación sustentable de los productos del mar de la región, a través de la realización de un seminario que permita difundir los requerimientos de los mercados internacionales en este ámbito.





Aysén

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL DE AYSÉN**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Durante 2013, la Dirección Regional de Aysén se destacó en la entrega de herramientas de promoción de exportaciones de bienes y servicios, beneficiando a cerca de 200 empresas exportadoras o con potencial exportador, a través de seminarios, talleres, Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y Productos del Mar y ferias internacionales.
- » Se apoyó el desarrollo exportador del sector pecuario – carne de ovino y bovino de Aysén-, traduciéndose en la apertura de nuevos mercados tales como España y Argentina, lo que generó un nuevo producto regional.
- » En relación al rubro frutícola y con el respaldo de ProChile, a fines del año 2012 se logra exportar cerezas de Chile Chico a China. En esta nueva temporada que comienza en enero 2014 se pretende aumentar las toneladas enviadas a dicho mercado, contribuyendo a que el sector acceda a un mercado con mucho potencial de demanda y con buenas condiciones de venta.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Diversificar** las exportaciones a través del proyecto del Fondo Nacional de Desarrollo Regional. Se postularán iniciativas que permitan a nuestras empresas exportadoras y con potencial exportador conocer y prospectar nuevos mercados, en Europa y América, entre otros, con la finalidad de conocer las necesidades y formas de negociar y tendrán capacitación por medio de coaching, seminarios y talleres.
- » **Obtener** una mayor cobertura a través de la Primera Rueda de Negocios de la Patagonia, enfocándonos a los sectores productivos más característicos de la Patagonia. Entre estos se encuentran los del sector agropecuario, tales como carne ovina, bovino, lana, textil, frutas frescas, peonías, productos gourmet, aguas premium, entre otros. En el sector acuícola se encuentran los salmones, las merluzas y trucha principalmente, en la que se buscará alcanzar la mayor cantidad de oferentes de productos y servicios de exportables de la región. Lo anterior se realizará con fondos del Gobierno Regional.





Magallanes

**CUENTA PÚBLICA 2013:
DIRECCIÓN REGIONAL MAGALLANES Y ANTÁRTIDA CHILENA**



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Durante 2013, la Dirección Regional de Magallanes y Antártica Chilena se destacó en la entrega de herramientas de promoción de exportaciones de bienes y servicios, beneficiando a cerca de 50 empresas exportadoras o con potencial exportador, a través de talleres, Concurso de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y Productos del Mar, Sabores de Chile, Programas de pre internacionalización, Ruedas de Negocios Internacionales e Interregionales y Programa de Inmersión en China.
- » La Dirección Regional de Magallanes y Antártica Chilena tuvo una activa participación en mesas sectoriales público-privadas para apoyar el lineamiento de estrategias para el desarrollo regional: Mesa Forestal, Mesa de Equidad de Género en Turismo, Mesa de Inocuidad Alimentaria.
- » Se prestó apoyo y se participó en el Primer Foro de Atracción de Inversiones Regional de Turismo de Intereses Especiales, organizado por CORFO, ocasión en que tomaron parte 57 empresas, entre ellas potenciales inversionistas extranjeros, nacionales y regionales.



PRINCIPALES LOGROS 2013

- » Se presentó al pleno del CORE el Programa de Difusión Comercial en el Exterior de los Servicios Turísticos de la Región de Magallanes, por un monto de MMS\$ 117 y que contempla 3 pilares de ejecución: (1) Dos Ciclos de Talleres E-Commerce para empresarios turísticos en la ciudad de Punta Arenas y Puerto Natales, (2) Participación de las empresas de servicios turísticos en Ferias y Capacitación de Destino en los lugares elegidos en el Programa de Promoción Turística de Sernatur, (3) Taller “Transformándose en Exportador” para los empresarios de artesanías y editoriales y donde se cierra dicho proyecto con un Trunk Show en un museo en Washington.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Apalancar** recursos a través del Fondo de Desarrollo Regional multisectorial para poder financiar actividades de promoción de los productos regionales: misiones comerciales, participación en Ferias Internacionales, actividades de capacitación al exportador como coaching, talleres, seminarios, etc. A través de estas iniciativas, las empresas exportadoras regionales podrán conocer y prospectar nuevos mercados en contacto directo con los clientes finales, aportando al aumento de las exportaciones regionales.
- » **Llevar** a cabo iniciativas de desarrollo e internacionalización de sectores como artesanía, productos gourmet, hortícola, entre otros, diversificado la oferta exportable regional.
- » **Fomentar** el desarrollo regional potenciando los Servicios Logísticos Antárticos, entregando herramientas a las empresas regionales para poder enfrentarse a los requerimientos de las 20 misiones científicas internacionales y así poder posicionar a Magallanes como puerta de entrada a la Antártica.



PRINCIPALES DESAFIOS 2014

- » **Aumentar** la participación de empresas exportadoras regionales en instrumentos de ProChile: Sabores de Chile, Misiones de Pre-Internacionalización, Ferias Internacionales, Programas de Inmersión.
- » **Ampliar** la cobertura de atención a empresas exportadoras regionales a un 80% y aumentar el número de empresas exportadoras nuevas en un 30%, con el objetivo de posicionar regionalmente a ProChile como la institución encargada de la promoción de las exportaciones.
- » **Aumentar** el número de talleres, seminarios, cursos y así lograr una mayor cobertura de los instrumentos de capacitación del Departamento de Capacidad Exportadora.





Agradecemos su participación opinando acerca
de nuestra Cuenta Pública del año 2013



DIRECON

Ministerio de
Relaciones Exteriores

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales
Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile
2014

Gobierno de Chile