



La experiencia chilena en la exportación de servicios

Alfredo Worner

Departamento Comercio de Servicios

Prochile

Etapas del proceso de levantamiento de un nuevo sector exportador:



- Convencimiento de que el modelo actual (X de Bs.) está llegando a sus límites naturales (estancamiento del crecimiento = Síndrome de los 14K)
- Proceso de evangelización, a todos los niveles, con sentido de urgencia
- Priorización de subsectores a ser apoyados (es clave el trabajo conjunto con gremios)
- Desarrollo de instrumentos de apoyo para la X de Ss.
- Identificación de barreras al comercio de Ss.
- Elaboración de planes estratégicos para inserción internacional

Instrumentos de apoyo

- **Seminarios y talleres de difusión sectorial y para generación de capacidades específicas para la exportación de servicios**
- **Misiones comerciales a mercados priorizados**
- **Apoyo participación en Ferias**
- **Invitación de importadores**
- **Invitación de Expertos**
- **Portal “chilexportaservicios” (joint venture Prochile - CCS)**

Subsectores priorizados para apoyo a las exportaciones



- Servicios Editoriales
- Servicios Audiovisuales
- Servicios Medioambientales
- Tecnologías de Información y comunicaciones
- Ingeniería
- Arquitectura
- Servicios de Apoyo al Retail
- Educación Superior (atracción de estudiantes extranjeros a Chile)
- Locaciones (cine)
- Servicios de Diseño y Publicidad
- Servicios Asociados a la Biotecnología
- Call Centers

Asociaciones gremiales de apoyo

- **Cámara Chilena del Libro**
- **Asociación de Editores de Chile**
- **Asociación de Productores de Cine y TV (APCT)**
- **Asociación de Empresas y Profesionales del Ambiente (AEPA)**
- **Asociación de Empresas de Tecnologías de Información (ACTI)**
- **Asociación de Productores de Cine y Publicidad (APCP)**
- **Asociación de Empresas de Software y servicios (GECHS)**
- **Asociación de Ingenieros Consultores (AIC)**
- **Cámara Chilena de la Construcción (CCHC)**
- **Asociación de Oficinas de Arquitectos (AOA)**
- **Asociación Chilena de Empresas de Call Centers (ACEC)**
- **Cámara de Comercio de Santiago**

Lecciones aprendidas



- **En Servicios es importante “estar” en el mercado**
- **La asociatividad facilita el éxito, ya que permite sinergia/apalancamiento de recursos y colaboración, la margen de validar las actividades**
- **Focalización, objetivos claros**
- **Socializar resultados (medios de comunicación)**

...y en relación al proyecto ALES-BID



- Es una tremenda iniciativa, que se justifica potenciar y proyectar en el futuro, para que lidere la implementación de las recomendaciones que hagan los estudios contratados;
- Es de gran ventaja que esta tarea sea realizada y centralizada a través de una alianza tipo ALES –BID, ya que permite homogeneidad metodológica y comparación de resultados

pro|CHILE

Gracias