NOMBRE DE EMPRESA

LOGO DE LA EMPRESA

**Nombre del Proyecto:**

“*Invitación de Potencial Cliente Extranjero y Rediseño de Pagina Web”*

Resumen:

|  |  |
| --- | --- |
| **Razón Social** | **XXXXXXX** |
| **C.U.I.T.** | **XXXXXXX** |
| **Fecha inicio de actividades** | **XXXXXXXX** |
| **Domicilio legal** | **XXXXXXXX** |
| **Domicilio del establecimiento productivo** | **XXXXXXX** |
| **Teléfono** | **XXXXXXX** |
| **Fax** | **XXXXXXX** |
| **Página web** | **XXXXXXX** |
| **Persona de Contacto Principal** | **XXXXXXX** |
| **Cargo** | **XXXXXXX** |
| **E-mail** | **XXXXXXX** |
| **Teléfono fijo/ móvil** | **XXXXXXX** |
| **Resumen del Proyecto:**Invitación de Potencial Cliente Chileno a visitar la fábrica, dicho Cliente es el principal distribuidor de productos de caza, pesca y outdoor de Santiago de ChileRediseño de Pagina Web en idioma ingles y portugués. |

Presentación de la empresa

Industrias XXXX pertenece al rubro industrial y atiende al sector de productos de de caza y pesca, aventura, aire libre, deporte olímpico y outdoor. La empresa se dedica a la fabricación y comercialización de accesorios de calidad para rifles de aire comprimido.

La empresa desea posicionarse fuertemente como marca en el mercado local, a través de una constante innovación y servicio post-venta. Pretende también diversificar sus mercados, para lograr desde la propia estructura, salir al mercado exterior con su principal producto, el “Inflador PCP”.

Gracias a la participación del Programa Diverpymex, se evidenció que el mercado **chileno** es uno de **los mercados con mayores oportunidades y ventajas que favorecerían el ingreso de los productos.**

Cabe destacar que en la Ronda Inversa Grupo Exportadores, **XXXXXX** contó la visita de un importador Chileno quien resaltó la ventaja que tiene la empresa de contar con un producto principal (Inflador PCP) y con una gran variedad de accesorios que permiten que el l inflador sea funcional para los diferentes rifles existentes en el mercado internacional, debido a que el mismo puede adaptarse a cualquier rifle contando con los diferentes accesorios que fabricamos.

Sin bien la empresa todavía no ha logrado concretar una exportación de forma directa, tuvo la posibilidad de que su producto llegue al mercado chileno a través de un tercero.

***\*En el caso de ser un grupo, es importante también desagregar la información por cada empresa miembro del grupo.***

Datos contables (en pesos)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2014** | **2015** | **2016** |
| **Facturación Anual** | **Monto en pesos** | **$** | **$** | **$** |
| **Volumen** |  |  |  |
| **Exportación Anual** | **Monto en pesos** | **$** | **$** | **$** |
| **Volumen** | **-** | **-** | **-** |

Matriz Productos / Destinos (en pesos)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Productos Exportados** | **Países Destinos** | **2014** | **2015** | **2016** |
| **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **-** |  | **-** | **-** |
| **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |

Contenido del Proyecto:

Presentación del mercado de destino: **CHILE**

|  |
| --- |
| **Análisis de las principales variables del mercado y de la potencialidad del producto en dicho mercado.** |
| PBI (2015) | $240.8 |
| Tasa de Inflación | 5.1% |
| Nº de Habitantes | 16.634.603 Habitantes (Censo 2012) |
| Ciudad más poblada | Santiago de Chile (6.027.000 hab.) |
| Accesibilidad por Idioma | Español |
| Forma de gobierno | República democrática presidencialista |
| Riesgo País Anual  | Chile tiene un riesgo comercial medio, cuenta con un **modelo económico abierto** y **estable** que favorece el comercio y la inversión, se caracteriza por ser un país que es respetado y elogiado en el mundo, también se observa en el presente año que se ha producido una desaceleración en la economía interna, la cual se ha profundizado debido a la caída de la inversión y al menor dinamismo del consumo, especialmente en el consumo de bienes durables. |
| Acuerdos comerciales regionales con Argentina | -Acuerdos de complementación Económica.-Acuerdo de alcance parcial. -Acuerdo marco para la promoción del comercio mediante la superación de los obstáculos técnicos al comercio.-Acuerdo regional relativo a la preferencia arancelaria regional. |
| Tipo de relación comercial | Principal socio de la Argentina. La relación bilateral en lo comercial y económico es dinámica, expansiva y superavitaria para el país.Cuenta con 22 acuerdos comerciales con 59 países, esto denota su grado de apertura comercial. |
| Balanza comercial de Argentina con cada país  | 2.785 millones de dólares  |
| Existencia de Nichos | Si, se observa que el producto es competitivo en precio y calidad y no existen fabricas chilenas que desarrollen el producto. |
| Cultura de Negocios | - Los primeros contactos se realizan por medio de intermediarios.-Priorizan las relaciones personales.-Pactar reuniones 2 o 3 semanas de anticipación.-Horario adecuado a las 10 Hs de la mañana.-Es preciso ser puntual.-Es preferible el tratamiento de las personas por señor/señora.-Las negociaciones son lentas.-Los valores de la honestidad y la integridad se encuentran arraigado en el ámbito empresarial.-El humor ingenioso es bien recibido.-No es común ofrecer regalos comerciales.-La vestimenta conservadora y clásica.- Los acuerdos se confirman con documento escrito. |
| Denominación de armas PCP e inflador | Rifles y Bombín |
| Reglamentaciones de armas neumáticas | Toda persona natural o jurídica que desee importar, internar o exportar elementos sujetos a control, deberá solicitar directamente autorización a la dirección General o a través de las autoridades fiscalizadoras,conforme a los documentos que se detallan en el presente reglamento.Para los particulares para consumo propio:1-Solicitud del interesado: formulario entregado por la dirección general y autoridades fiscalizadoras.2-Fotocopia de factura proforma con timbre de la empresa o del particular.3-Certificacdo de antecedentes para fines especiales. |
| Importación de Inflador FOB (2013-2014) | **66.055 USD**Importadora DDHH:-Bomba de Aire Crossman**125 USD**Federico Gilli:-Bomba de Aire Comprimido HATSAN**92,03 USD**-Bombín Gama **114,32 USD**TEC Harseim Ltda.-Bombín Crossman**92,40 USD**-Bombín Benjamín**94,22 USD**Soc. Comercial Millenium Ltda.-Bomba modelo Hill 3128**293,35 USD** |
| Importación de Inflador en cantidades (2013-2014) | 16.754 |
| Cantidad de empresas competidoras | 1) Importadora DDGH Compañía Lta.2) Inmaval Ltda3)Tec Harseim Ltda4) Federico Gili y Cia. Ltda5)Junemann Ramon Christian |
| Precio del producto en el mercado local de cada país | Bombín Hatsan sin filtro : Peso Chileno 189.000 en USD 307,92 |
| Infraestructura Vial | Aeropuertos y Aeródromos: -Aeropuerto Internacional Comodoro Arturo Benitez (Santiago)- Aeropuerto Carriel Sur (Concepcion)-Aeropuerto Internacional Chacalluta (Arica)-Aeropuerto Internacional Diego Aracena (Iquique)Puertos y Bahías:-Valparaiso-San Antonio-Talcahuano San Vicente |
| Facilidad de transporte | -El transporte Terrestre-El transporte Aéreo |

Antecedentes, fundamentación y Descripción del proyecto

¿Por qué se llevara a cabo el proyecto? ¿Qué resultado se pretende obtener con la ejecución del proyecto?

*En este apartado debe presentarse un resumen de los motivos que dan origen al proyecto (por ejemplo, plan de negocio exportador, investigación previa, etc.), los antecedentes de la empresa con el mercado seleccionagdo y la pertinencia de las actividades a realizar para abordar dicho mercado.*

*Incluir un resumen de las acciones claves que se van a realizar a través del proyecto. Definir Objetivo General: cuál es el Fin proyecto. Objetivo específico (Propósito): El efecto que se espera lograr como resultado del proyecto. Estrategia general para cumplir los objetivos explicando qué se hará específicamente con las actividades que se piden para ser reintegradas. Resultados o Productos: aquellos que la gestión del proyecto puede garantizar. Deben estar formulados de la manera más objetiva y precisa posibles y en términos cuantificables.*

*Actividades: Son aquellas tareas que el proyecto tiene que realizar para producir los resultados.*

*Indicadores: Son aquellas medidas (directas o indirectas) que determinan en qué medida se cumplen los niveles de objetivos.*

**ACTIVIDAD N° 1 Visita del Importador Chileno:**

Tal como se mencionó anteriormente, a través del desarrollo del Programa Diverpymex y de las actividades derivadas del mismo, como la participación en la Feria AICACYP y en la Ronda de Negocios Inversa de Grupo Exportadores se identificó a Chile como uno de los mercados con mayor potencial.

El importado que se pretende traer es es el principal distribuidor de productos de caza, pesca y outdoor de Santiago de Chile:

* Nombre de la empresa
* Nombre de la persona participante
* Página web:

Objetivo principal de esta actividad: que el potencial cliente pueda evaluar de manera directa la calidad del producto y si hiciera falta rediseñar algunas funcionalidades de acuerdo al pedio del cliente.

Resultado esperado: se pretende que el importador pueda llevar una muestra tanto del producto principal como de los accesorios, con el objetivo final de que el importador se convierta en el principal distribuidor en todo Chile.

**ACTIVIDAD N° 2 Rediseño de la Página Web:** Durante la etapa de diagnóstico del Programa Diverpymex surge como oportunidad de mejora, el rediseño de la página web, tanto a nivel estético como a nivel de contenido de información (información de la empresa, descripción de productos, calidad de imagen, idiomas, etc.)

Objetivo principal de esta actividad: Contar con una herramienta de comunicación que permita resaltar las cualidades de la empresa y de los productos, a nivel nacional e internacional.

Resultado esperado: tener mayor cantidad de visitantes y consultas en la página.

Plan de actividades

Presentarlas bajo el siguiente esquema de tabla, detallando lo mejor posible cada una y marcando un orden de prioridad de las actividades elegibles, consignando:

* las cantidades a realizar (de impresiones por ejemplo)
* proveedor elegido, con el monto correspondiente.

**Ejemplo:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Actividades / items a reintegrar** | **Proveedores** | **Costo Total** |
| Pasaje aéreo importador Chileno | Aerolínea XX | **$7.800** |
| Hospedaje importador Chileno | Hotel YY | **$4.200** |
| Rediseño de Página Web  | Tu web | **$22.000** |
| Envío de Muestras comerciales | UPS | **$15.000** |
| **Total** |  | **$49.000** |
| **A reintegrar (50%)** |  | **$24.500** |

*\*Los presupuestos deben incluirse en el proyecto.*

Cronograma de realización de las Actividades (hasta octubre 2018)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ACTIVIDAD** | **Mes 1****ENE** | **Mes 2****FEB** | **Mes 3 MAR** | **Mes 4 ABR** | **Mes 5 MAY** | **Mes 6 JUN** | **Mes 7 JUL** | **Mes 8****AGO** | **Mes 9****SEP** | **Mes 9****OCT** |
| Aéreo Importador chileno |  |  |  | $7.800 |  |  |  |  |  |  |
| Hospedaje importador chileno |  |  |  | $4.200 |  |  |  |  |  |  |
| Rediseño página web |  |  |  |  | $5.500 | $5.500 | $5.500 | $5.500 |  |  |
| Envío de muestras |  |  | $3.000 |  | $4.000 |  | $3.000 | $2.000 |  | $3.000 |
| **TOTAL MENSUAL** |  |  | **$3.000** | **$12.000** | **$9.500** | **$5.500** | **$8.500** | **$7.500** |  | **$3.000** |
| **TOTAL GENERAL** |  | **$49.000** |