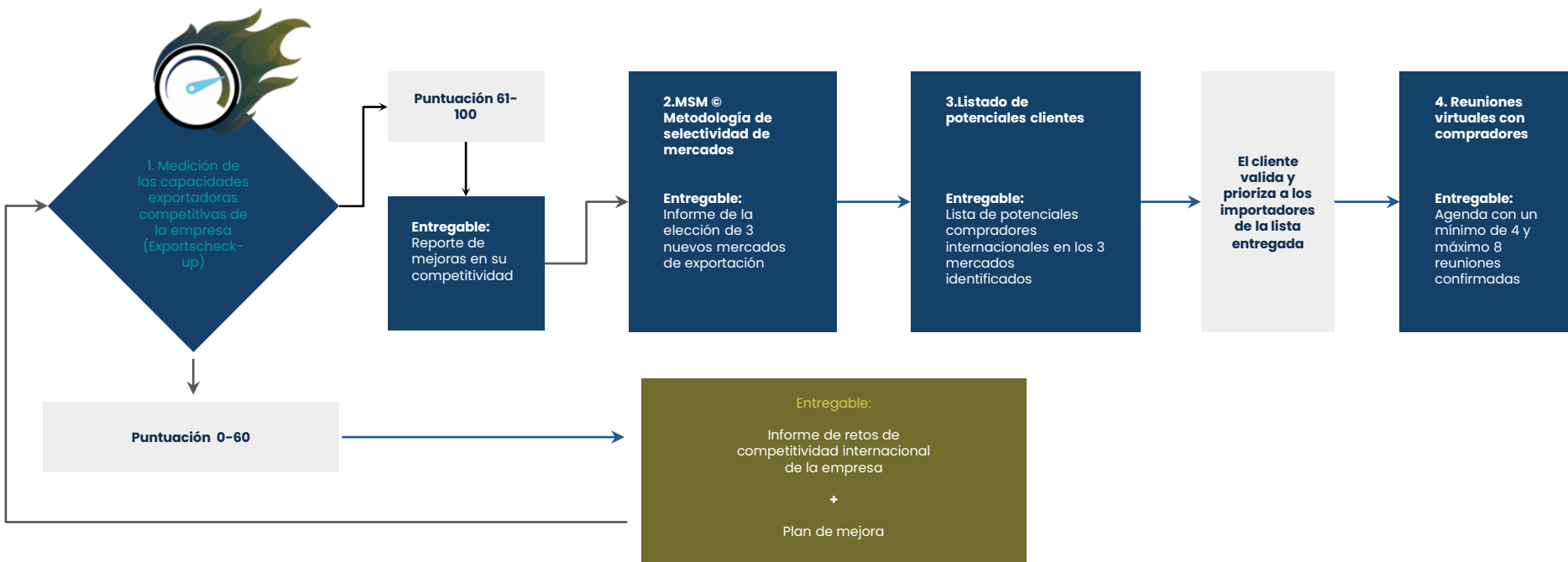




**PROGRAMA DE ACELERACIÓN DE EXPORTACIONES**  
**Funcionamiento y Experiencia**

# Programa de Aceleración de Exportaciones: Etapas y descripción

Las empresas exportadoras que soliciten el servicio deberán completar un Diagnostico de Competitividad Exportadora, lo que les permite ingresar a nuestro programa de aceleración. En caso de no reunir el mínimo suficiente para ingresar al programa, recibirá un Informe de Competitividad y Plan de Mejora para ingresar a future en el programa.



# Medición de las capacidades exportadoras competitivas de la empresa (Diagnostico / Export check-up)

## Objetivo

**Identificar la competitividad exportadora de la empresa para que su desempeño crezca internacionalmente**

## Alcance

Las empresas deben completar un cuestionario en línea diseñado por RGX para conocer la competitividad de la empresa, y enviar a RGX su “ Brochure de Exportación”. (Presentación que utiliza la empresa para dar a conocer a su empresa a potenciales clientes internacionales).

Con estas herramientas RGX analiza la competitividad exportadora de la compañía.

Si la empresa NO tiene la competitividad necesaria para operar en comercio exterior, recibirá un Plan de Mejora de Competitividad, indicando los desafíos o retos correspondientes. Las empresas que tienen elevada competitividad son seleccionadas e invitadas a participar en el programa.

## Entregables

Informe de competitividad que contendrá mejoras a corto, mediano y largo plazo, cronograma y próximos pasos.

Ejemplo de entregable: <https://www.rgxonline.com/wp-content/uploads/2021/02/RGX-Exports-check-up.pdf>

## Criteria de análisis de competitividad

A - Antigüedad de la empresa y antigüedad exportadora

B - Recursos humanos destinados a la actividad exportadora

C - Participación de las exportaciones sobre las ventas totales y evolución de las exportaciones

D - Mercados de exportación

E - Certificación de calidad

F - Apoyo al comprador

G - Servicio post venta

H - Marketing y ventas internacionales online

I - Logística ofrecida a compradores internacionales

J - Financiación ofrecida a compradores internacionales



# Metodología de selectividad de mercados (MSM)

## Objetivo

**Selección de los 3 nuevos mercados de exportación donde la empresa es más competitiva para hacer negocios.**

## Alcance

Elección de los 3 mercados de exportación donde la empresa tiene mayor competitividad según un mínimo de 12 y un máximo de 15 criterios ponderados relacionados con el comercio exterior, aspectos económicos y relacionados con el sector operativo de cada empresa.

## Entregables

Informe con la selección de 3 nuevos mercados de exportación a abordar y la explicación de por qué han sido seleccionados. Se consideran e incluyen en el análisis los 3 mercados indicados como aspiracionales por la empresa beneficiada.

Ejemplo de entregable: <https://www.rgxonline.com/wp-content/uploads/2021/02/RGX-Market-Selection.pdf>

## Criterios de análisis para la MSM

1. TLC (Tratado de Libre Comercio)
2. Participación del destino preseleccionado en las importaciones mundiales
3. Tendencia del destino preseleccionado en las importaciones mundiales
4. Porcentaje de crecimiento del destino preseleccionado de las importaciones mundiales (medido en USD o unidad de media)
5. Participación de exportaciones del país origen en el destino preseleccionado
6. Tendencia de las exportaciones del país origen en el destino preseleccionado
7. Tendencia de la balanza comercial entre países
8. Proximidad geográfica
9. Proximidad cultura
10. Índice de desempeño logístico
11. Costos de flete internacional desde origen hasta destino
12. Eficiencia del despacho de aduanas
13. Arancel de importación del código SA en estudio
14. Otros inherentes al sector
15. Otros de interés para la empresa exportadora



# Listado de potenciales clientes

## Objetivo

**Identificar importadores, distribuidores u otros perfiles de clientes potenciales en los 3 mercados que se seleccionarán en el paso anterior.**

## Alcance

I- Los listados son elaborados por la posición arancelaria a 6 (seis) dígitos del Sistema Armonizado, proporcionados en el diagnóstico por la empresa beneficiada. La Lista reportará, en promedio, un mínimo de 20 (veinte) empresas importadoras / distribuidoras VALIDADAS (existentes y activas) en los mercados solicitados.

II- Junto con el referido Listado, se envía a cada empresa beneficiaria un Reporte de Sugerencias de Mejora del Brochure de Exportación, de manera de generar mayor interés entre los potenciales compradores a ser contactados.

## Entregables

- Listado de potenciales clientes contiene el nombre de la empresa, país, sitio web y descripción de la actividad, para que el exportador pueda validarlo como contrapartes de interés para tener una cita de negocios.
- Informe de Sugerencias de Mejora del Brochure de Exportación



# Reuniones virtuales con compradores internacionales

## Objetivo

**Generar reuniones virtuales con potenciales compradores internacionales interesados en los productos / servicios de la empresa exportadora beneficiaria.**

## Alcance

Coordinación de un mínimo de 4 (cuatro) y máximo de 8 (ocho) citas virtuales confirmadas con potenciales compradores, distribuidores y / o socios (validados previamente por el exportador) interesados en los productos o servicios que comercializa la empresa. Las citas se realizarán a través de distintas plataformas (Zoom, Meet, WhatsApp, otras) o en modo presencial, de acuerdo a la elección de la empresa beneficiaria y a la disponibilidad de los compradores a acceder a reuniones presenciales.

Cinco días antes de las fechas convenidas con la empresa beneficiaria para realizar la primer reunión, se entrega una agenda con las reuniones programadas.

## Entregables

Agenda de Negocios con 4 (cuatro) a 8 (ocho) citas con compradores internacionales interesados en los productos de la empresa.

Ejemplo de entregable: <https://www.rgxonline.com/wp-content/uploads/2021/02/RGX-Business-meetings-schedule.pdf>



# Casos de éxito RGX: Swiss Sustainable Coffee

## Servicio

### Aceleración de Exportaciones a Países Bajos y España

## Caso

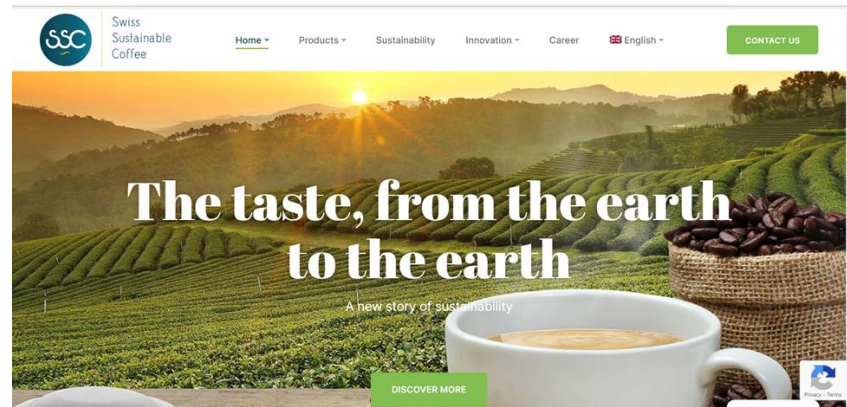
Swiss Sustainable Coffee SA es una empresa especializada en cápsulas de café bioplásticas. El producto es 100% compostable, hecho de ácido poliláctico y papel reciclado.

Como parte de su política de sustentabilidad, la empresa solo trabaja con empresas proveedoras que suministren materias primas con certificados UTZ, Fairtrade, Rainforest Alliance Certificate, Forest Stewardship Council y British Retail Consortium (BRC). Todos ellos son muy valorados en los mercados internacionales y demuestran el compromiso de la empresa con el medio ambiente y la calidad del café.

La empresa exporta actualmente a Italia, Francia e Irlanda y a través del servicio de RGX se identificaron como potenciales los mercados de España y Países Bajos, en los cuales se generaron 4 citas con compradores interesados..

## Resultado

Solicitud de muestras y programación de viaje a Amsterdam para avanzar en negociación con cliente EURO CAPS de Holanda..



# Casos de éxito RGX: Relojes Abaco

## Objetivo

**Aceleración de exportaciones (franquicia) a Chile**

## Caso

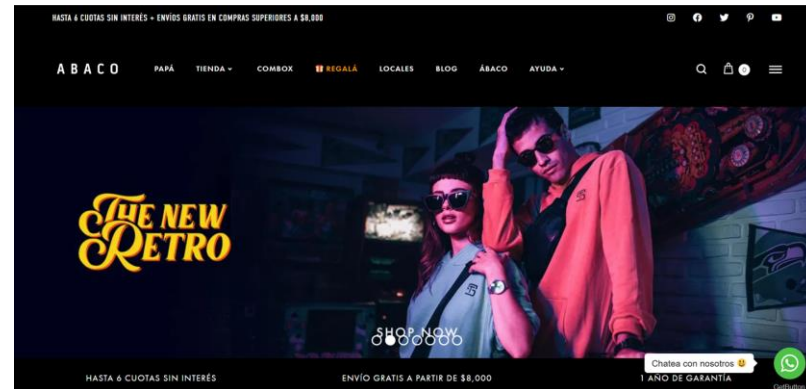
La empresa indico el objetivo de dar posiciona su marca de relojes en el mercado chileno.

Con esa premisa comenzamos a identificar potenciales importadores-franquiados en el mercado de Chile.

En el proceso de agendamiento de citas fuimos notando que el mercado presentaba oportunidades para el nuevo ingreso de productos, aunque en el sector no se estilaba trabajar mediante contratos de franquicias. No obstante, con 5 citas logradas por RGX, el exportador viajó al mercado y concretó la venta de la franquicia..

## Resultado

**Venta de la franquicia a la empresa Relojes Chile.**





# Casos de éxito RGX: Averdi AG

Servicio

**Aceleración de Exportaciones a Reino Unido, Países Bajos y Suecia**

Caso

Averdi AG es una empresa suiza joven e innovadora con sede en la ciudad de Urdorf, especializada en el sector de bienes de consumo (FMCG) con especial énfasis en Alimentos y Bebidas.

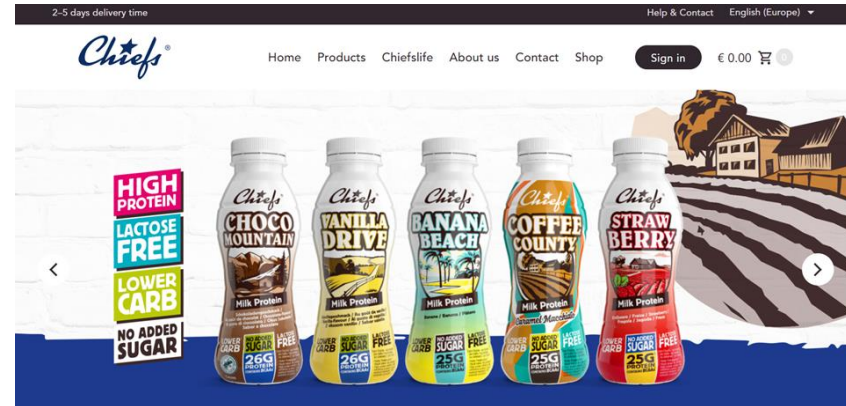
Los productos Averdi son los compañeros perfectos en el camino hacia un estilo de vida saludable, sabroso y funcional al mismo tiempo. La alimentación influye en la salud y el bienestar.

Exportan a mercados como Austria, Alemania y eslovenia, y a través de la Metodología de Selección de Mercados de RGX se identificaron los mercados de Reino Unido, Países Bajos y Suecia como potenciales para expandir las ventas.

RGX logró realizar 5 citas en los mercados referidos, una en Suecia, una en Holanda y 3 en Reino Unido..

Resultado

**Negociación de contrato con un distribuidor de Reino Unido**



# Casos de éxito RGX: Byoplanet

Servicio

## Aceleración de Exportaciones a Alemania

Caso

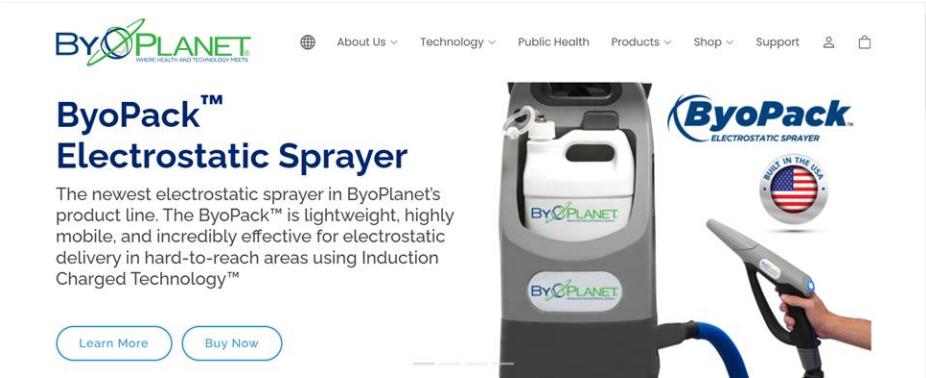
Byoplanet es una empresa americana que fabrica y distribuye pulverizadores electrostaticos para la industria de la higiene y limpieza.

A través de la Metodología de Selección de Mercados de RGX se identificaron los mercados de Alemania y México como potenciales para expandir las ventas.

La empresa optó por realizar las citas de negocios en Alemania y se concretaron allí 4 citas con distribuidores interesados..

Resultado

Negociación de contrato con un distribuidor de Alemania



# Casos de éxito RGX: Mövenpick

Servicio

## Aceleración de Exportaciones a Reino Unido

Caso

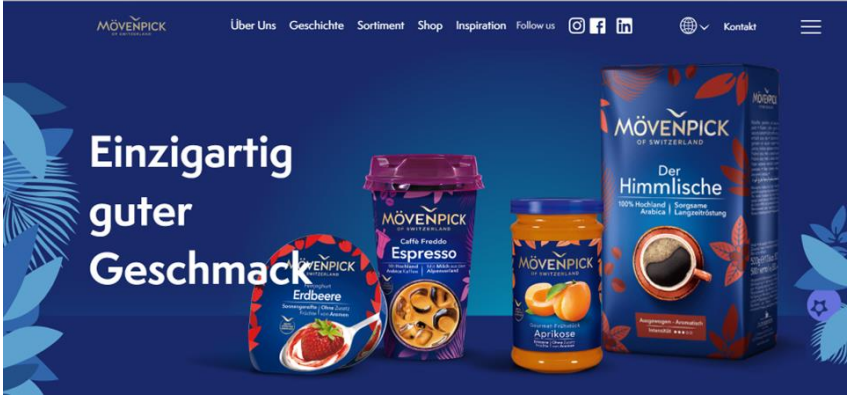
Mövenpick es una empresa suiza especializada en cinco unidades de negocio: bebidas, delicatessen, café, lácteos y untables.

Fue fundada en 1948 y hoy en día es uno de los líderes en innovación en el mercado de alimentos gourmet. La empresa exporta desde hace más de 20 años sirviendo a mercados internacionales como Polonia, República Checa, Federación Rusa, Ucrania y Países Bajos.

RGX identificó 3 nuevos mercados donde expandir las exportaciones de la empresa (Francia, UK, Alemania) y con la empresa se decidió prospectar el mercado de UK, en el cual se obtuvieron 5 citas con potenciales distribuidores.

Resultado

Actualmente en negociación para cerrar contratos con dos empresas de UK (Gama y Empire Bespoke Foods)



# Casos de éxito RGX: Cristales Templados La Torre



## Objetivo

**Aceleración de exportaciones a Estados Unidos**

## Caso

Cristales Templados La Torre es una empresa colombiana que inició sus actividades en 1998 como un establecimiento de comercio dedicado a la fabricación de ventanas, divisiones para baño y servicios de cerrajería.

Su oferta exportable está compuesta por vidrio templado o de seguridad.

RGX realizó el plan de internacionalización al estado de la Florida, Estados Unidos. Luego de planificar las estrategias de ingreso al mercado se procedió a concretar 8 reuniones presenciales con potenciales importadores y distribuidores.

## Resultado

**Negociación de contrato con un distribuidor de Estados Unidos.**

