SUBDIRECCIÓN DE MARKETING · CALENDARIO DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL 2027

Workshop Chile – Brasilia y Fortaleza 2027

Fortaleza y Brasilia, Brasil · 19 y 20 de octubre de 2027

SERNATUR organiza workshops comerciales en Brasilia y Fortaleza que conectan a proveedores turísticos chilenos con operadores y agencias de viajes brasileñas. Estas acciones buscan diversificar los mercados emisores de Brasil, ampliar la presencia de Chile fuera de los principales centros tradicionales, fortalecer la comercialización del destino y generar nuevas oportunidades de negocio en ciudades con alto potencial de crecimiento turístico.

- **Cupos para tour operadores: 10**
- **Cupos para productos: 20**

Qué obtiene el expositor

- Agenda de reuniones 1:1 con operadores brasileños de Brasilia y Fortaleza preseleccionados según su perfil de producto.
- Exposición directa ante agencias de viaje de dos mercados en el speed meeting.
- Contactos calificados para el seguimiento comercial posterior al evento.
- Presencia bajo la marca país Chile, con el respaldo institucional de SERNATUR.

Qué se espera del expositor

- Material comercial en portugués: presentación, tarifario de referencia, fichas de producto.
- Participación presencial en ambas ciudades de un representante con capacidad de decisión comercial.
- Seguimiento activo de los contactos generados.

Ficha del evento

Datos generales

Nombre del evento	Workshop Chile
Ciudad y país	Brasilia y Fortaleza, Brasil
Fecha y horario	19 y 20 de octubre de 2027 (una jornada por ciudad) 19 de octubre: Fortaleza 20 de octubre: Brasilia
Sede	Por confirmar
Mercado objetivo	Brasil
Organiza	SERNATUR – Subdirección de Marketing
Cupos expositores chilenos	30 cupos
Compradores esperados	30 operadores y 50 agencias por ciudad
Costo de participación	$1.300.000 – incluye: una credencial y servicios del stand.
Contacto SERNATUR	Mercados: Pía Basualdo – pbasualdo@sernatur.cl

Objetivo del evento

Generar oportunidades de negocios entre la oferta turística chilena y la industria de viajes de Brasil, ampliando la presencia de Chile en mercados emisores brasileños fuera de los principales centros de distribución.

Objetivos específicos

- Conectar a DMC y proveedores de productos chilenos con operadores y agencias de Brasilia y Fortaleza con capacidad real de comercializar Chile.
- Instalar a Chile en la programación de mercados brasileños secundarios, con foco en temporadas y destinos que diversifiquen la oferta.
- Capacitar a la fuerza de venta local (agencias de viajes) sobre la oferta turística chilena para facilitar su comercialización y venta a público final.

Formato del evento

En cada ciudad se realiza una jornada que combina dos modalidades de encuentro comercial; la delegación chilena viaja entre ambas ciudades.

Módulo	Contraparte brasileña	Dinámica	Enfoque
Reuniones 1:1	Operadores turísticos	Agenda de reuniones preagendadas, de 10 minutos de duración, en mesa asignada al expositor chileno (delegación completa). Los buyers rotan entre las mesas.	Negociación: tarifas, condiciones, programación y productos para el catálogo del operador.
Speed meeting	Agencias de viaje	Rondas cortas y rotativas de 12 minutos; los expositores chilenos pasan por las mesas conformadas por 6 a 8 agentes de viaje.* *Obligatorio para productos chilenos / voluntario para los DMC chilenos.	Difusión y capacitación: dar a conocer el producto a la venta minorista y entregar herramientas para facilitar su venta.

Las agendas de reuniones del formato 1:1 se realizarán a través de la plataforma disponible para ello.

Las reuniones serán solicitadas por los chilenos. Los operadores brasileños pueden aceptar o no una reunión.

Se hará llegar el perfil de los invitados brasileños de cada ciudad.

El traslado entre Brasilia y Fortaleza es de responsabilidad de cada expositor, salvo que se indique lo contrario.

Este formato puede tener modificaciones según las condiciones del mercado y de la organización del evento; cualquier cambio será informado oportunamente a los expositores inscritos.

Perfil esperado de la oferta chilena

Empresas con programas y productos listos para comercializarse en Brasil a través de intermediarios.

Tipo de empresas

- DMC y operadores receptivos con programas armados en uno o más destinos de Chile.
- Productos turísticos: hotelería, lodges, viñas y enoturismo, centros de esquí, cruceros, excursiones y experiencias upscale / lujo, turismo aventura y naturaleza soft.

Requisitos

- Cumplir con todos los requisitos indicados en el instructivo de Ferias y Eventos de SERNATUR, incluido el registro vigente en SERNATUR cuando corresponda al tipo de servicio.
- Experiencia de trabajo con el canal (tarifas netas / comisionables y políticas claras de reserva y cancelación).
- Capacidad de atención en portugués o disposición a incorporarla.
- Deseable: experiencia previa con el mercado brasileño, o producto con potencial claro para él.

Oferta de especial interés para Brasil

- Actividades de nieve y esquí, enoturismo y Santiago como puerta de entrada.
- Destinos de diversificación: Atacama, Patagonia, Lagos y Volcanes, Rapa Nui, Valparaíso y costa central.
- Productos que desestacionalicen la demanda (primavera, verano y otoño) y experiencias de alto valor para segmentos premium.