

Fecha: 30-05-2026

Fuente: Regionxv

Título: **Empresas ariqueñas fueron capacitadas para vender sus productos en mercados extranjeros**

Visitas: 474

VPE: 1.588

Favorabilidad: No DefinidaLink: <https://regionxv.cl/wordpress/2026/05/30/empresas-ariqueñas-fueron-capacitadas-para-vender-sus-productos-en-mercados-extranjeros/>

ProChile Arica y Parinacota realizó talleres en pricing, y entregó herramientas para internacionalizar bienes a ocho mipymes. **ProChile** realizó una completa asesoría en pricing estratégico, proceso que busca fijar precios con equilibrio entre valor y rentabilidad, dirigido a mipymes de Arica y Parinacota.

El principal objetivo fue capacitar a ocho empresas de la región en herramientas prácticas para fijar precios sostenibles y competitivos, integrando perfil de cliente, estudio de mercado, canales de venta, valor agregado y valor percibido, con foco en la realidad productiva de la zona.

La actividad se realizó en el marco del convenio "Internacionalización con Enfoque de Género de las Mipymes de Arica y Parinacota", que mantienen el Gobierno Regional y **ProChile** para apoyar el trabajo en nuevos mercados de las empresas locales. La instancia desarrolló clases virtuales y un taller aplicado presencial.

El Director Regional de **ProChile**, Javier Humire Carrasco, señaló que esta asesoría convocó a empresas de distintos sectores, las que tuvieron la oportunidad de aplicar el conocimiento entregado en ejercicios prácticos para el cálculo de, por ejemplo, la fijación de precios en mercados internacionales.

"A raíz de estas capacitaciones, las empresas hoy cuentan con más información respecto a cómo pueden negociar con potenciales clientes, con una mirada hacia cómo enfrentarse con compradores internacionales en áreas como los productos alimenticios, cosmética y orfebrería". Por otro lado, Sebastián Dib Ruíz, especialista en el sector de productos gourmet y expositor de las jornadas, comentó que el precio tiene una tremenda incidencia cuando se piensa en exportar, porque los volúmenes son generalmente más grandes que las ventas locales, por lo que es muy importante controlar esa variable. "En una zona como Arica y Parinacota el tema precio y el tema logístico son súper importantes.

Quisimos entregar herramientas a las empresas locales para que puedan no solamente vender en el mercado local, sino que pensar afuera". Dib añadió que la región tiene un tremendo potencial, con sus valles, el altiplano y la costa. "Todo ese relato fue parte de este curso también, porque vimos el valor agregado que se le puede aportar al producto. Es importante que las pymes lo rescaten y lo pongan en valor, porque eso les va a ayudar a subir su estándar y, además, a fidelizar a sus clientes.

A veces pasa que nos acostumbramos y creemos que lo que tenemos es algo común, y para la gente de otros países vivir en una zona como Arica no es común, es algo tremendamente atractivo", afirmó. En el caso de Rodrigo Bisquert, director comercial de la empresa cosmética Trocalife, y quien fue parte de las asesorías, agradeció a **ProChile** Arica y Parinacota por la oportunidad de capacitarse. "Es una muy buena instancia, ya que como empresa buscamos proyectarnos a mercados internacionales. En estas clases aprendimos sobre el pricing, que nos da a conocer el valor real de nuestros costos operacionales directos. Hoy puedo tener una visualización en términos de exportar gracias a **ProChile**, y la idea es seguir intentando y enviar un producto ariqueño al mundo".



Error al crear la imagen