

Fecha: 30-05-2026

Fuente: jallalla.cl

Título: **A la conquista del mundo: Ocho mipymes de Arica se capacitan con ProChile para exportar sus productos**

Visitas: 0

VPE: 0

Favorabilidad: No DefinidaLink: <https://jallalla.cl/2026/05/30/a-la-conquista-del-mundo-ochos-mipymes-de-arica-se-capacitan-con-prochile-para-exportar-sus-productos/>

A través de un taller especializado en «pricing» estratégico, empresas locales de alimentos gourmet, cosmética y orfebrería aprendieron a fijar precios competitivos y poner en valor la identidad de los valles y el altiplano en mercados internacionales. ARICA – El talento de la puerta norte de Chile se prepara para dar el gran salto internacional.

En el marco de un convenio estratégico entre el Gobierno Regional y **ProChile** Arica y Parinacota, ocho micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) locales finalizaron con éxito una asesoría intensiva diseñada para derribar una de las mayores barreras al exportar: la fijación de precios sostenibles o pricing.

La iniciativa, bajo el programa “Internacionalización con Enfoque de Género de las Mipymes”, combinó clases virtuales con un taller práctico presencial, entregando herramientas comerciales clave para que los productos ariqueños puedan competir de igual a igual en el extranjero.

El arte de cobrar el valor real La capacitación se enfocó en enseñar a las empresas a equilibrar sus costos internos con el valor percibido por el cliente internacional, analizando variables críticas como el perfil del comprador, el estudio de mercado, los canales de venta y los complejos costos logísticos que afectan a las zonas extremas.

El Director Regional de **ProChile**, Javier Humire Carrasco, destacó el impacto inmediato de esta nivelación teórica: “A raíz de estas capacitaciones, las empresas hoy cuentan con más información respecto a cómo pueden negociar con potenciales clientes, con una mirada clara hacia cómo enfrentarse con compradores internacionales en áreas tan competitivas como los productos alimenticios, la cosmética y la orfebrería”. El «atractivo exótico» de Arica y Parinacota Para el especialista en productos gourmet y expositor de las jornadas, Sebastián Dib Ruíz, controlar la variable del precio es vital porque el comercio exterior se mueve por grandes volúmenes. Sin embargo, Dib enfatizó que el precio no lo es todo; el secreto está en el «relato» del origen. «La región tiene un tremendo potencial con sus valles, el altiplano y la costa. A veces nos acostumbramos y creemos que lo que tenemos es común, pero para la gente de otros países vivir en una zona como Arica es algo tremendamente atractivo y exótico. Rescatar y poner en valor esa identidad local les va a ayudar a subir su estándar y a fidelizar compradores afuera», aseguró el experto. De Arica para el mundo Entre las empresas beneficiadas se encuentra Trocalife, una firma local dedicada a la cosmética natural. Su director comercial, Rodrigo Bisquert, valoró la oportunidad de mirar más allá de las fronteras nacionales: «Aprendimos sobre el pricing, que nos da a conocer el valor real de nuestros costos operacionales directos.

Hoy puedo tener una visualización clara en términos de exportar gracias a **ProChile**; la idea es seguir intentando y enviar un producto ariqueño al mundo». Con este hito, **ProChile** y el Gobierno Regional reafirman su compromiso de transformar la matriz productiva de Arica y Parinacota, demostrando que la distancia geográfica no es un impedimento cuando las pymes locales combinan innovación, identidad territorial y una estrategia de precios de estándar global.



Error al crear la imagen