

LORENA SEPÚLVEDA VILLA, DIRECTORA NACIONAL DE PROCHILE

# “Existen servicios de vanguardia que Chile hoy día está ofreciendo”

ÓSCAR ROSALES CID / La Serena

En el marco de la reciente realización de la ENEXPRO 2025, actividad que se hizo simultáneamente en Santiago, Antofagasta, Concepción y la Región de Los Lagos, la directora nacional de ProChile, Lorena Sepúlveda Villa, destacó la importancia de este encuentro empresarial pues, gracias al apoyo de las oficinas que la institución mantiene en 57 países del mundo, se logró contactar y traer a más de 105 empresarios extranjeros interesados en hacer negocios con emprendedores nacionales.

En entrevista con Diario El Día, Sepúlveda puntualizó además que, hoy en día, los exportadores chilenos no sólo están exportando productos primarios, sino también diversos servicios.

**-¿Qué análisis hace de la ENEXPRO 2025?**

“Es uno de los principales eventos que realiza ProChile en el país, el cual, congregó a más de 105 importadores de todas partes del mundo de 27 mercados, con focalización en el sector del agroalimentario y en industria, y se juntaron con más de 600 empresas exportadoras. Por tanto, lo que hicimos fue traer oportunidades de negocios a nuestros exportadores para que puedan cerrar contactos, conocer cuál es la demanda internacional y poder a futuro, concretar más negocios en todas estas áreas”.

**-¿Qué rol cumplieron sus oficinas ubicadas en el extranjero para organizar esta actividad?**

“Fueron ellos los que ubicaron a estos 105 importadores y son los que nos dicen cuáles son aquellas empresas que están interesadas en venir a Chile a negociar. ProChile tiene 56 oficinas en todas partes del mundo que están en la detección de todas estas oportunidades de negocio para nuestras ofertas exportables”.

**-¿Cuál fue el objetivo que ustedes tenían de este encuentro?**

“El objetivo son tres centralmente: Uno, que nuestras empresas puedan contactar y generar nuevos negocios exportadores con estos importadores. Lo segundo, que estos importadores cuando vienen a Chile, conozcan nuestro país, se enamoren de nuestro país y se fidelicen y no se olviden más de la experiencia de haber vivido en Chile. Y lo tercero, que es muy importante es que este encuentro también se realizó en regiones. Se hizo también en Concepción, en Antofagasta y en la Región de Los

**La funcionaria valoró el trabajo realizado durante los tres días que duró la ENEXPRO 2025, actividad que reunió a empresarios nacionales e importadores extranjeros de 27 países distintos en una serie de rondas de negocios realizadas en Santiago y otras regiones del país.**



ÓSCAR ROSALES

“**Tenemos empresas que tienen mucha innovación, mucho talento y que hoy día han resuelto problemas locales y que esas soluciones las están exportando”**

Lagos. Por tanto, la descentralización y la territorialidad estuvo muy presente también en este encuentro”.

**-¿Cómo analizan la crisis que se ha generado en la Región de Coquimbo por la mosca de la fruta y el riesgo que eso implica para los exportadores?**

“Chile es reconocido por su patrimonio sanitario, por toda la preocupación que hay. Son contingencias que Chile siempre ha vivido y esperamos que esto se supere muy pronto”.

**-A la ENEXPRO 2025 llegaron importadores de todo el mundo pero, ¿cuáles son los que más les interesa? Porque hay mercados en que el país ya tiene una fuerte penetración.**

“Siempre hay espacio por crecer, porque a pesar de que tú los tengas mercados conquistados, siempre aparece la competencia y, por tanto, siempre tienes que estar muy, muy al día de qué es lo que están queriendo tus importadores, cuál es el tipo de demanda y cuál es el ajuste. Todos los mercados que han venido tienen interés. Por ejemplo, estuvo una gran delegación de México que vino muy interesada por todos los productos forestales de Chile. Hubo otra gran delegación que vino de Ecuador, que vino por soluciones para la industria acuícola, por soluciones para la

defensa civil, por productores para la minería. Hay un cúmulo también muy interesante de importadores que vienen por la tecnología y por la innovación que Chile tiene en torno a las grandes industrias exportadoras”.

**-¿Y está preparado Chile para ofrecer esos servicios?**

“Totalmente. Tenemos grandes empresas que tienen mucha innovación, que tienen mucho talento y que hoy día han resuelto problemas para las industrias locales y que esas soluciones las están colocando en los mercados internacionales. En materia, por ejemplo, del agro, de tecnificación, de innovación, de manejo de riego, de fertilización, de inteligencia oficial aplicado en los campos. En fin, tienes una serie de soluciones que son de vanguardia y que Chile hoy día está ofreciendo”.

**-¿Cuál es el apoyo que le dan a las pymes para que puedan exportar?**

“El foco central del trabajo de ProChile es que entre las pequeñas y las medianas empresas puedan seguir exportando. Hoy día el 60% de las empresas que exportan son mipymes, pero exportan un valor muy bajo. Entonces, el trabajo de ProChile es que puedan crecer, profundizar su negocio y para eso es que estamos trayendo (empresas extranjeras) a nuestro país, para que ellas puedan contactarse con estos potenciales compradores y encontrar nuevas oportunidades de negocio. Y además con respecto a las pymes, las apoyamos con información, con capacitación, con actividades. Ahí la red de oficinas regionales de ProChile juega un rol tremendamente importante porque trabaja de la mano con ellas para poder buscar cuáles son las oportunidades que existen en los mercados internacionales”.

**-¿Cuál es la modalidad de trabajo entre ProChile y aquellas empresas que ya están bien posicionadas, como las exportadoras de vino, por ejemplo?**

“También son muy importantes porque esas empresas exportadoras de vino que hoy día están posicionadas nos abren mercado hacia nuevas empresas que están en el sector y hacia otros productos de la canasta agroalimentaria de Chile. El vino es el producto que llega con etiqueta y con origen de Chile a la mesa, y eso es muy valioso porque nos permite tener ese reconocimiento. Por tanto, estas grandes empresas exportadoras también ayudan al posicionamiento del vino chileno y detrás de eso hay muchas pymes que exportan también este tipo de producto”.