

Acción se enmarca en el Plan de Fortalecimiento Industrial

# Cierre de Huachipato: reunión busca reactivar a contratistas con Enap

El objetivo fue agrupar a empresas según su especialidad, para así establecer vínculos más eficientes para responder las oportunidades industriales de la estatal.

El programa Transformación Industrial del Biobío (TIB) organizó un espacio de reuniones con la Empresa Nacional del Petróleo (Enap) y firmas que fueron afectadas por el cierre de Siderúrgica Huachipato, como parte de las medidas que incluye el Plan de Fortalecimiento Industrial. La actividad, que forma parte de los trabajos del Centro para la Industria 4.0, buscó generar acciones de reactivación para proveedores de la Región, quienes vieron comprometida su operación tras el cierre siderúrgico en 2024.

Así, en estas reuniones uno a uno, las empresas participantes fueron agrupadas según su especialidad: servicios de ingeniería y mantenimiento industrial, equipos rotatorios, sistemas eléctricos, mecánica y maestranza. Esta

**Las empresas fueron agrupadas según su especialidad: servicios de ingeniería y mantenimiento industrial, entre otros.**



*Fueron reuniones de 15 minutos donde se presentaron propuestas.*

segmentación permitió establecer vínculos más eficientes y alineados con las oportunidades detectadas por Enap en su operación regional. Durante la jornada, se desarrollaron encuentros de 15 minutos en los que se presentaron propuestas de valor, se exploraron posibles colaboraciones y se profundizó en los procesos técnicos de la compañía estatal.

Edgardo Valenzuela, gerente de Transmisión y Potencia, sostuvo que "el cierre de Huachipato fue un golpe importante para nosotros, era nuestro principal cliente" y destacó que la recepción con Enap fue buena. "Expusimos cómo podemos evaluar diversos mecanismos dentro de su empresa, ellos tuvieron una muy buena recepción hacia nuestros productos y nos informaron que nos contactarán para indicarnos los pasos a seguir para ingresar como proveedores", dijo Valenzuela.

Tomás Stüven, jefe de ventas de Alserv, calificó las reuniones como "valiosas" y agregó que "nos permite conocer sus procesos de licitación y explorar posibilidades de colaboración. También hemos tenido la posibilidad de acercarnos a otras empresas importantes como Orizon, Essbio y Enap en este caso".